Sayfa 4



TÜBİSAD yönetimi güven tazeledi

Bilişim Sanayicileri Derneği'nin (TÜBİSAD) Olağan Genel Kurulu yapıldı. 2015 yılından beri yönetim kurulu başkanlığı görevini yürüten Kübra Erman Karaca yeniden başkan olarak seçildi.

Sayfa 10



Türk bankaları, dünyayı imrendiriyor

Finans sektörü BT odaklı yatırımları ile öne çıkarken, Albaraka Türk de sürdürülebilir dijital bankacılık programı kapsamında aynı anda birçok proje yürütüyor.

BThaber

HAFTALIK BİLİŞİM TEKNOLOJİLERİ VE EKONOMİSİ GAZETESİ www.bthaber.com.tr

SAYI 1176

18 - 24 Haziran 2018

Bilişim 500 Töreni için Geri Sayım: 5 TEMMUZ 2018 CVK Park Bosphorus Otel

Sayfa 12



Pizzanın sosunda BT saklı

85 ülkede faaliyet gösteren Domino's Pizza, dünyada olduğu gibi Türkiye'de de önemli teknolojik dönüşümlere imza atıyor.

Sayfa 12



i-Life Digital Technology, Türkiye pazarında yerini aldı

MEA bölgesinin hızlı büyüyen PC şirketi i-Life Digital Technology, Arena Bilgisayar ve Hepsiburada ile işbirliği imzalayarak Türkiye tüketici elektroniği pazarına girdi.

Sayfa 20



Okan Üniversitesi yenilikçi projelerini artırıyor

Sektörün önemli CIO ve BT yöneticilerinin oluşturduğu Bilişim Grubu, Okan Üniversitesi ile işbirliği çalışmalarını genişletiyor.

Sayfa 3

Bir sektör yeniden tanımlanıyor

PwC'nin 2010 yılından bu yana "Toplam Perakende" başlığı ile gerçekleştirdiği, tüketici beklentileri ve görüşlerini yansıtan "Küresel Tüketici Görüşleri Araştırması"na bu yıl 27 ülkeden 22 bin tüketici katıldı. Araştırma, tüketicilerin hem online hem fiziksel mağazalardan yaptıkları alışveriş kararlarında teknolojik gelişmelerden nasıl etkilendikleri konusunda önemli ipuçları veriyor.

Sayfa 13



İş Dünyasının Arenası: Bulut ve Veri Merkezleri

Gelişen veri merkezi yapıları, bulut bilişim hizmetlerinin yaygınlaşmasına önemli katkılar sağlıyor. Ayrıntılar dosya sayfalarımızda.

KAYITSIZ KALMAYIN

Merkezi, Kesintisiz, Ekonomik

KAYIT ALTINA ALIN

Yasa* gereği oluşan log tutma zorunluluğunu karşılayan İşteLog hizmeti ile zaman damgalı imzalanmış kayıt tutarak izlenebilir, yönetilebilir, güvenli internete sahip olun.

*5651 sayılı

Bir sektör yeniden tanımlanıyor



PwC'nin 2010 yılından bu yana "Toplam Perakende" başlığı ile gerçekleştirdiği, tüketici beklentileri ve görüşlerini yansıtan "Küresel Tüketici Görüşleri Araştırması"na bu yıl 27 ülkeden 22 bin tüketici katıldı. Araştırma, tüketicilerin hem online hem fiziksel mağazalardan yaptıkları alışveriş kararlarında en çok sosyal medyadan etkilendiğini gösteriyor. Tüketicilerin sosyal medya aracılığıyla diğer insanların tecrübelerine erişebilmesi, markalar ve perakendeciler için 'güvenilir' olmanın önemini de doğal olarak artırıyor. Büyük online perakendecilerin yanında, fiziksel mağazalardan alışverişteki belirgin artış da görülüyor. Araştırma, tüketicilerin ekonomiye yönelik beklentileri, markalara olan güvenleri ve alışkanlıklarının yanında yeni iş modelleri, yapay zekânın sektördeki yeri ve teslimat konusundaki taleplerine de ışık tutuyor. PwC Türkiye Perakende ve Tüketici Ürünleri Lideri Adnan Akan, sonuçları, "Teknolojinin gündelik hayatımıza daha çok girmesi, tüketicilerin güven arayışlarında daha çok teknolojiden yararlanmaları değişimde önemli rol oynayacak. Tüketicilerin yalnızca alışveriş yapmak yerine deneyim yaşama arzusu ile fiziksel mağazalara olan talepteki artış önemli ve bu durum, geleneksel perakendeciler için fırsatlar sunuyor" dedi.

Araştırmaya göre, yapay zekâ (AI) ambalajlı tüketici ürünleri ve perakende sektörlerinde hızla yerini alıyor. Örneğin giderek daha fazla tüketici, düzenli market ihtiyaçları için "ses ticareti" olarak adlandırılan sesli alışveriş yöntemlerinden yararlanıyor. Yapay zekâ ayrıca mağazaların gerçek zamanlı envanteri optimize etmesine ve raf teknolojilerini geliştirmesine de yardımcı oluyor.

'Güven' her zaman öncelik

Bazı küresel perakende markalarının iflasları 2017 yılında öne çıkarken, e-ticaretin küresel B2C içerisindeki payının da henüz yüzde 15'lerde olduğu görülüyor. Sadece online ticaretle büyüyen sitelerin markalaşması ise sektördeki geleneksel oyunculara bu alana girme ve pastayı büyütme cesareti veriyor. Rekabet gücünü artırmak isteyen markalar; kişisel, yenilikçi ve zengin satın alma deneyimi sunan yeni iş modelleriyle boşlukları yakalayıp, pazar paylarını artırıyorlar. Araştırmanın tüketicilere fiyat dışında, belirli bir perakendeciden alışveriş yapma kararını etkileyen faktörler sorusuna, katılımcıların üçte birinden fazlası (%35) 'markaya duyduğum güven' yanıtını verdi. Mevcut ve pazara yeni giriş yapan markaların güven kazanmak ve bağ kurmak için tüketici davranışlarını doğru yorumlamak dışında yapması gereken pek çok şey var. İçerdiği maddeleri ve tedarikçilere ilişkin bilgileri paylaşmada şeffaflık, kalitede tutarlılık ve standartlaştırma, sosyal sorumluluk bilinci, hatalarını kabul etmek ve telafi etmek için çalışmak bu başlıkta öne çıkıyor.

CEO'lar daha bir iyimser

- **PwC'ın 'Global Consumer Insights Survey 2018' artık 'dijital', 'çoklu kanal', 'online' gibi tekil olarak ele alınan kavramların nasıl tümleşik bir yapıya kavuştuğunu gösteriyor. Her sektörde her ölçekte şirketin ziyadesiyle farkında olduğu bu dönüşüm, sonuçta tüketicileri de daha fazla tercih imkanı, daha fazla kanal ve daha önce hiç olmadığı kadar çok bilgi ile buluşturuyor.**
- **Araştırmada dikkat çekildiği gibi, konu tüketici eğilimleri olunca, doğal olarak ülkeden ülkeye kendini gösteren farklılıklar var. Ancak küresel bazda tüm tüketicilerin petrol fiyatları, ekonomik seyir, yani enflasyon ve ekonomik büyüme gücü gibi ortak dertleri de bulunuyor.**
- **Bu unsurlar küresel bazda satın alma gücünü birebir etkilerken, küresel şiddet ve savaşlar, küresel ısınma ve çevresel kaygılar, ülkelerin korumacı ticaret uygulamaları gibi başlıklar ise tüketicilerin satın alma eğilimlerinde ikincil seviyede önemli durumda.**
- **PwC'nin 20 yıldan uzun zamandır yaptığı yıllık CEO araştırmasında 2018 yılı sonuçları yıllar sonra öne çıkan bir beklentiye de işaret ediyor. Buna göre, küresel büyüme konusunda CEO'ların iyimserliği bugüne kadarki en büyük yükselişi sergiledi. Araştırmaya katılan CEO'ların yüzde 57'si gelecek 12 ayda küresel büyümenin iyileşeceğine, 2017 yılındaki seviyelerin üstüne çıkacağına inanıyor. Bu arada, söz konusu ekonomik iyimserliğin ülke bazında değil, küreselde hakim olduğunu da hatırlatmak gerek.**

TÜBİSAD yönetimi güven tazeledi



Bilişim Sanayicileri Derneği'nin (TÜBİSAD) Olağan Genel Kurulu yapıldı. Bilgi ve iletişim teknolojileri ile e-ticaret sektörlerinin tanınmış isimlerinin yer aldığı yeni yönetim kuruluna ise 2015 yılından beri yönetim kurulu başkanlığı görevini yürüten Kübra Erman Karaca yeniden başkan olarak seçildi. Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığına ise Nazım Özdemir ve Levent Kızıltan seçildi. Genel Kurul'da açılış konuşması yapan TÜBİSAD Yönetim Kurulu Başkanı Kübra Erman Karaca, TÜBİSAD'ın, telekomünikasyon ve yeni medya alanlarında faaliyet gösteren şirketlerin ortak sesi ve yaklaşık 117 milyar TL'lik bilgi ve iletişim teknolojileri sektörünün yüzde 95'ini temsil eden bir sektör derneği haline geldiğini vurguladı. Karaca, şöyle devam etti:

"Türkiye'nin hedefi rekabet gücü yüksek ekonomiler arasında yer almak ise dünyadaki dijitalleşme çalışmalarını takip etmek ve gerçekleştirmek zorundayız. Dijital dönüşüm ile hem rekabet gücümüzü artırabilir hem de katma değeri yüksek sanayi ile dünya üretim değer zincirinden daha fazla pay alan bir Türk sanayisi yaratabiliriz. Bu kapsamda, Bilim Teknoloji ve Sanayi Bakanlığı'nın başlattığı "Sanayide Yüksek Teknolojiye Geçiş Programı"nı çok değerli buluyoruz. Bu programla Bakanlıkla "Bilişim Sanayi Zirvesi"ni düzenledik. Bilim Teknoloji ve Sanayi Bakanlığımız ile oluşturduğumuz Yapay Zeka, BlockChain - Finans Teknolojileri, Dijital Yetkinlikler – Nitelikli İnsan Gücü ve Siber Güvenlik çalışma grupları ile hem sanayide yüksek teknoloji üretime geçiş hem dijital ekonomiye dönüşüm konusundaki çalışmalarımızı sürdüreceğiz."

Yönetim Kurulu Asil Üyeleri

Ahmet Şefik Öngün - Gantek
Atilla Kayalıoğlu - Index
Aydın Ersöz – Innova
Burak Aydın - Tarentum
Burak Ertaş – Sahibinden.com
Cenk Kıvılcım – Cisco
Defne Tozan – IBM Türk
Güngör Kaymak - HPE
Halil İbrahim Özer – Escort Teknoloji
İlker Kuruöz – Garanti Teknoloji
Kübra Erman Karaca – TFI Tab Foods
Levent Kızıltan - Eczacıbaşı
M. Kemal Cılız - İnfonet
Mehmet Ali Akarca – KoçSistem
Murat Kansu – Microsoft
Nazım Özdemir
Serdar Urçar - Netaş
Şükrü Kutlu – Türk Telekom
Veli Tan Kirtiş
Yomi Kastro - Inveon

Yönetim Kurulu Yedek Üyeleri

Adnan Metin
Ahmet Şüküroğlu – Sarente
Aslı Derbent Özkan - Veripark
Barış Özistek - Netmarble
Dilnişin Bayel - Accenture
Murat Boyla - Datamarket
Nermin Yılmaz - Lenovo
Uğur Candan – SAP Türkiye
Zeynep Dereli – Tink.

Yerli yazılıma Microsoft desteği!

Microsoft Türkiye, yerli yazılım pazarına yönelik hedeflerini ve büyüme stratejisini paylaştı. Microsoft Türkiye Genel Müdürü Murat Kansu, Microsoft Türkiye İş Ortakları, Kanal ve KOBİ Segmentinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Tarık Tüzünsü ve Microsoft Türkiye CTO'su Onur Koç'un konuşmacı olarak yer aldığı toplantıda, Microsoft Türkiye'nin destekleriyle Türkiye'de ve yurtdışında başarılar yakalayan start-up'lar Bunsar, Poilabs, Sestek ve Broadage de geliştirdikleri yazılımları tanıttı.

Yerli yazılım girişimlerini desteklerken, Türkiye'nin dijital ve ekonomik geleceğine de yatırım yaptıklarını vurgulayan Microsoft Türkiye Genel Müdürü Murat Kansu, "İş ortaklarımızla Türkiye'de 100 bin kişiye istihdam sağlıyor, şu an 2 binin üzerinde yerel girişimi destekliyor, yerel girişimleri küresel pazarlara taşımayı hedefliyoruz. Hedefimiz; milyar dolarlık Türk yazlım şirketi yaratmak" dedi.

Türkiye'yi bilişimde üreten bir ülkeye dönüştürmenin tek yolunun bilişim ihracatını artırmak olduğunu belirten Microsoft İş Ortakları, Kanal ve KOBİ Segmentinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Tarık Tüzünsü ise şu bilgileri verdi: "Teknolojide yazılıma ve yazılımı ihraç etmeye önem vermek, ürettiğimiz tüm sanayi ürünlerini daha akıllı ürünlere dönüştürmek geleceğimiz için çok kritik. Microsoft Türkiye'de yerli yazılımın ülkemizde gelişmesi kadar ekonomimizin bel kemiği olan KOBİ'lerimizin de en yeni teknolojilerle tanışması, dijital dönüşüm yolculuklarında en rekabetçi teknolojik çözümlerle buluşup dış pazarlarda öne çıkması için çalışıyoruz. KOBİ'lerde bilgiye dayalı üretim yapısının



teşvik edilmesi ve Ar-Ge alanında yenilikçi ürün ile hizmet modellerine sahip girişimlerin desteklenmesi gerektiğine inanıyor, KOBİ'lerin dijitalleşmesini hızlandırmak için başta akıllı bulut çözümlerimiz olmak üzere, satış ve pazarlama faaliyetlerimizle de KOBİ'lerin dijital dönüşümüne güç katmayı hedefliyoruz."

Önkuluçka merkezi girişimcileri bekliyor

İTÜ ARI Teknokent'in bünyesinde bulunan İTÜ Çekirdek Erken Aşama Kuluçka Merkezi, girişimcilere yönelik yeni bir önkuluçka alternatifi sunuyor. İTÜ Çekirdek Express ile daha önceden kendini geliştirmiş ve ürünün olgunlaştırmış girişimciler uzun süreli bir önkuluçka sürecine ihtiyaç olmaksızın, hızlı bir destekleme sürecine alınarak İTÜ Çekirdek imkanlarından yararlanmaya başlarken, yatırımcı, girişimci ve kurumsal müşterilerle tanıştırılmaya da başlanıyor. İTÜ Çekirdek Express ile ürününü olgunlaştırmış, ilk satışını gerçekleştirerek pazar testinden başarıyla geçmiş girişimcileri hedeflediklerini belirten İTÜ ARI Teknokent Genel Müdür Yardımcısı Doç. Dr. Deniz Tunçalp, "Hızlandırılmış önkuluçka hizmetini Türkiye'de ilk defa sunarak, kendi çabalarıyla ve çeşitli desteklerle belirli noktalara kendisi gelmiş ancak daha ileriye gitmek için İTÜ Çekirdek'ten faydalanmak isteyen girişimcileri İTÜ Çekirdek ortamına katılmaya davet ediyoruz" dedi.



Sigortada süreçlerin herkes için hızlanması esas!

Anadolu Sigorta, "İş Ortağım" uygulamasıyla, acentelerinin yanı sıra iş ortaklarının dijitalleşmesi konusunda da yenilikler yapıyor. İlk etapta ağırlıklı olarak oto dışı eksperlerin kullanımının amaçlandığı uygulamadan; anlaşmalı servis istasyonu, araştırma şirketleri, aktüerler, danışmanlar, anlaşmalı cam servisleri, yedek parça tedarikçileri, mini onarım servisleri, trafik anlaşmalı servisler gibi üçüncü partiler yararlanacak.

İş Ortağım mobil uygulaması ile hasar incelemesi yapan eksperler, raporlarını hasar konumunda tamamlayıp, ödemenin müşterilerin hesabına aynı gün içinde yapılmasını sağlayabilecek. Uygulamayla süreçleri hızlandırmak ve müşteri memnuniyetini artırmak hedeflenirken, önümüzdeki dönemde kullanım senaryolarının artırılması ve yaygınlaştırılması da gündemde. Anadolu Sigorta'nın bir süre önce devreye aldığı Turbojet'in 5 saniyede hasar ödeme kurgusu ile entegre edilerek hasar ödemelerinin anında müşteri hesaplarına yapılması konusunda da çalışmalar sürüyor.

Uygulama sayesinde kullanıcılar; şirket tarafından yayınlanan duyuruları, bekleyen işlemler ve eksik evrakları kalan süre bildirimleri ile birlikte takip edebilecek, talep ve şikâyet girişlerini yaparak sonuçlarını görüntüleyebilecek, hasar dosyası sorgulama ve görüntüleme gibi işlemleri kolayca gerçekleştirebilecekler.

Anadolu Sigorta'nın Kolektif House'taki ofisinde 4 kişilik çekirdek ekip tarafından yaklaşık 5 aylık çalışma ile hayata geçirilen uygulamada, akıllı telefon ve tabletlerin native özellikleri kullanıldı. Doküman tarama özelliği eklenen uygulamayla eksperlerin hasarla ilişkili evrakları daha kolay sisteme aktarabilmesi sağlandı. Akıllı telefonlar ile senkronize ajanda özelliği sayesinde kullanıcılar, randevularını planlayabilecek ve anımsatma alabilecekler. Navigasyon programları ile entegre çalışabilen uygulama, hem rota hem hasar yeri adreslerine kolay erişimi sağlayacak. Finansal işlemler, ödeme ve işlem istatistikleri konusunda da imkânlar sunan İş Ortağım uygulamasının performans takibi gibi hizmetleri de kullanıcılarına sunması amaçlanıyor.



HIMSS yapısında Türkiye öne çıkıyor

Dijital sağlık ekosisteminin tüm yelpazesini ele alan HIMSS Avrupa'18, sağlık bilişim uzmanlarını, hastane yöneticilerini ve satın almacılarını 27-29 Mayıs tarihlerinde Barselona'da buluşturdu. Çok sayıda ülkeden katılımcı ve ziyaretçileri ağırlayan HIMSS Avrupa'18'de EMRAM 6 seviyesinde en fazla hastaneye sahip olması ile Türkiye öne çıktı. Türkiye, 2017'de 163 hastanesinde elde ettiği HIMSS EMRAM 6 seviyesi ile Avrupa birincisi oldu. HIMSS EMRAM derecelendirme kriterlerinde en yüksek seviye EMRAM 7 seviyesini geçtiğimiz yıllarda dünya ikincisi olarak Türkiye'den İzmir Tire Devlet Hastanesi almıştı.

Avrupa'nın ilk 10 ülkesi arasında olan Türkiye, 1 adet seviye 7, 163 adet seviye 6 hastanesi ile bu alanda en başarılı ülke konumunda. HIMSS Avrupa'18'de derece alan hastaneler adına ödül alan Sağlık Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Dr. Şuayip Birinci, kamu hastanelerin belgelenen bu başarısının gurur verici olduğunu belirterek, bu başarının; Sağlıkta Dönüşüm Programı'nın sonucu olarak tüm bölge ülkeleri ve gelişmekte olan ülkeler bakımından Türkiye'yi rol model konumuna getirdiğini vurguladı.



Öte yandan Türkiye, HIMSS'18 Eurasia ile uluslararası arenada marka değerini yükseltecek. Bu kapsamda sağlık bilişim sektörünün nabzı 25-27 Ekim 2018 tarihleri arasında İstanbul'da HIMSS Eurasia'18 Sağlık Bilişimi Fuarı ve EMRAM Eğitim Konferansı'nda atacak. Türkiye'yle birlikte Avrupa, Asya, Afrika ve Balkanları hedefleyen vizyonu ile 'Sağlık Bilişimi', 'Dijital Hastane', 'Sağlıkta Akıllı Sistemler ve Teknolojiler' ve 'E-Sağlık' olmak üzere 4 ana konsept ile gerçekleşecek HIMSS Eurasia'18, uluslararası alanda sağlıkta hizmet kalitesini ve çeşidini artırmak amacı ile başlatılan dijitalleşme sürecinde hastanelerin bilişim teknolojilerine uyarlanmasından kişiselleştirilmiş tıbba, engelli ve yaşlı sağlığı için bilişim çözümlerinden klinik karar destek sistemlerine kadar sağlık bilişimi ile ilgili çeşitli konuları gündemine alacak.



Yerli ve yeni için destek...

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Dr. Faruk Özlü, KOSGEB'de düzenlenen Yerli ve Yeni Makine Teçhizat Kredi Faiz Desteği Tanıtım Toplantısı'na katıldı. Bakan Özlü konuşmasında şu bilgileri verdi:

"KOSGEB'in yeni vizyonu kapsamında; özellikle imalat sanayimizi teknoloji odaklı biçimde destekliyoruz. KOSGEB'in destek ve teşvik mekanizmasındaki temel önceliği; imalat sanayi ve yüksek teknoloji. Bu çerçevede, KOSGEB'in sunduğu destek ve teşvik mekanizmalarını, teknoloji üreten KOBİ'lerimiz üzerinde yoğunlaştırıyor, KOBİ'leri "yerli üretime" teşvik ediyor, KOBİ'lerin Ar-Ge ve yenilik faaliyetlerini destekliyor, ihracatımız içindeki yüksek teknolojili ürünlerin payını yüzde 20'lere çıkarmak için kaynaklarımızı seferber ediyoruz. Makine Teçhizat Kredi Faiz Desteği Programı; üretim tabanlı ekonomik büyüme için atılmış önemli bir adım. Yeni destek programımızla; işletmelerimize 450 milyon lira kredi hacmi oluşturacak, 100 milyon lira faiz desteği sağlayacağız. İşletme başına sağlanacak kredi faiz desteğinin üst limitini, 300 bin lira olarak belirledik. Kredi vadesinin ilk 6 ayı ödemesiz, kalanı üçer aylık eşit taksitler halinde ödemeli olmak üzere, toplam 36 ay olarak belirlendi. Program için Haziran içinde başvuru alacağız. KOSGEB veri tabanına kayıtlı, imalat sanayinde faaliyet gösteren ve KOSGEB desteklerinden yasaklı olmayan işletmelerimiz başvuru yapabilirler."



Edip Emil Öymen edip.oymen@gmail.com

Aşırı sağda inovasyon



Fransa'da aşırı sağcı Milliyetçi Cephe (Front National) Partisi, ismini Milli Birlik (Rassemblement National) Partisi olarak değiştirdi. Milliyetçi Cephe'yi Jean-Marie Le Pen kurmuştu. Aradan geçen yıllarda parti, ırkçı bir marjinal partiden, önemli bir aşırı sağcı güce dönüştü. Bay Le Pen yaşlandı, söylemi eskide kaldı. Kızı Marine, parti başkanı seçildi. Hatta yeğeni Marion Maréchal-Le Pen de milletvekili seçilerek parlamentoya girdi (şimdi siyaset dışında). Marin Hanım, seçmene "daha sempatik" görünmek için partiyi merkeze doğru çekmeye başladı. Baba Le Pen itiraz etti. Bunun üzerine babayı, kurduğu partiden attılar.

Şimdi ise, Marin Hanım, partinin yeni ismini de babasının kafasına atıyor. Çünkü önemli olan, partiyi "kurulu düzenden ümidini kesen" (?) kesim için bir seçenek haline getirmek. Geçen yıl Marin Hanım, Fransa Cumhurbaşkanlığı seçiminde Emmanuel Macron karşısında bozguna uğrayınca, yeğeni Marion, bir ay içinde yapılacak genel seçimde aday olmadı. Şimdilerde, aşırı sağ görüşleri ekonomiye, iş yönetimine, siyasete uygulanır hale getirmek için bir "siyaset okulu" kurmaya hazırlanıyor. Le Pen soyadını da sosyal medyada kullanmamaya başladı. O şimdi "sadece" Marion Maréchal... İşte, siyasette inovasyon!

Blok zinciri seçime girdi



Blok zinciri kullanarak ilk oy verme işlemi ABD'de Batı Virginia eyaletinde ön seçimde geçen ay kullanıldı. ABD'de 6 Kasım'da Temsilciler Meclisi'nde 435 milletvekili ile Senato'da 33 senatörün yenilenmesi için ara seçim yapılacak. 2020'de başkanlık seçimi var. Bu arka arkaya seçim kampanyalarında ve seçim sırasında ne tür sahtekarlıklar olacağı derin bir huzursuzluk kaynağı.

Blok zincirinin, oy verme işleminde de kullanılabileceği bilindiği için, Batı Virginia'da küçük bir seçmen grubunda denendi. Seçilmiş bölgelerdeki seçmenler, oylarını ceptel uygulamasıyla, seçim sandığına gitmeden kullandılar. Deneme sırasında ve sonrasında her hangi bir sorun yaşanmadığı anlaşılıyor.

Düşünce kuruluşu Brookings konuyla ilgili görüşünde şöyle dedi: "Seçimde blok zinciri kullanma fikri sadece bir denemeden ibaret değildir. Ceptel kullanarak güvenli oy verme, seçimlere hile karıştırılmasını önleyeceği gibi, ülke veya eyalet dışında yaşayan seçmenlerin de oy kullanmasını sağlayacaktır. Bu aynı zamanda Seçim Kurulu'nun, seçimin saydamlığını korumasını, seçim hazırlığı masrafını azaltmasını, oy sayımını hızlandırmasını, hatalı oy sayımına son vermesini de sağlayacaktır."

ABD'de ve başka yerlerde bütün seçmenlerin oy vermesini, her oyun geçerli olmasını sağlamak amacıyla kurulan blok zinciri startup'ları var: Democracy Earth Vakfı. Follow My Vote. Arjantin'de Democracyos.org. Blockchain Technologies (VoteWatcher uygulaması). Hollanda'da Milvum. Honduras'ta VotoSocial.

ABD'de oy güvenliği konusu, 2000 Başkanlık Seçimi ardından yaşanan oy sayımı rezaletiyle G.W.Bush'un başkan seçilmesinden sonra ortaya çıktı. Medyanın bu kuşkulu süreçteki davranışları ve uygulamaları, medya etiğiyle meşgul akademisyenleri ve ciddi basın kurumlarını harekete geçirdi. Ülkece ünlü Annenberg Kamu Yönetimi Merkezi (APPC) bünyesinde bir Veri Denetleme Birimi (Fact Check) 2003 sonunda kuruldu, 2004'ten beri faal. Ve Türkiye dahil çok sayıda ülkede benzer "doğrulama" girişimleri yapıldı, yapılıyor.

Akülere lityum yetmeyecek

Bolivya'da 10 bin metrekareyi aşkın alanıyla, denizden 3 bin 500 metre yüksekte dünyanın en büyük tuz gölü/çölü Uyuni. Ama tuzdan öteye bir büyük değeri daha var: Lityum elde ediliyor. Şimdilik, başka bir malzeme bulunana kadar lityum, her türlü pil yapımında olmazsa olmaz. Otomotivde petrolden elektriğe doğru evrime bakarsak, kömürle çalışan lokomotifler nasıl ortadan kalktıysa, dizelle/benzinle çalışan otomobiller de ortadan kalkacak. Yerlerini elektrikli araçlar alacak, zaten almaya başladı. Önemli Avrupa ve ABD şehirlerinde, "otomobil şarj" noktaları var artık. Aracın fişini takıp orada bırakıyorsun, şarj oluyor.

Bolivya şu sırada dünyanın lityum ihtiyacını büyük ölçüde karşılıyor. Uyuni tuz göl/çölünden çıkartılan tuz, üç ay süreyle büyük havuzlarda güneş altında kurumaya bırakılıyor. Geride kalan çökeltiden (potasyum ve boronla birlikte) lityum elde ediliyor. Ancak bütün bu süreç, çevreye elbette ki zararlı. Rio Grande Nehri'nden sürekli su pompalanması, çevredeki tarımın susuz kalmasının bir numaralı nedeni. Ayrıca bu tuz gölü/çölü flamingoların da uğrak adresiydi. İşin içinde milyar dolarlar varken flamingolar kimin umurunda?

Alman "filozof" yönetmen Werner Herzog, bu tuz göl/çölünü film seti olarak kullanarak, buradaki çevre yıkımını "Tuz ve Ateş" (Salt and Fire) filminde 2017'de dünyaya gösterdi. Film belgesel değildi, eleştirmenlerin çok da beğenmediği kurmaca bir konusu vardı ama set olarak kullanılan doğa, filmin baş kahramanıydı. Kurgu da zaten orada yaratılan çevre sorununa odaklıydı.

İşin içinde kazanç olunca, çevreyi gören yok. 2016'da Bolivya'nın lityum ihracatından kazancı 1 milyar 200 milyon Euro. Bu göl/çölden 2017'de 12 bin ton lityum elde edildi. 2019 hedefi 30 bin ton. Bolivya lityum zengini: 9 milyon ton tahmin. Dünyada lityum miktarı 50 milyon ton. Avustralya, Şili (Atacama çölü), Çin ve Arjantin de lityum üreticisi. Lityumun yıllık üretim miktarı ise 230 bin tonu buluyor. Oysa daha çok, daha çok üretilmesi lazım.

Bolivya lityumunun en büyük alıcısı Çin. 2016'da Çin otomotiv sektörü 28 milyon araç üretti. Eğer Çin, sadece elektrik kullanan araç üretirse bu, "yılda" en az 28 milyon lityum iyonlu akü demektir. Şimdilik Çin, 2016'da 500 bin, geçen yıl 700 bin elektrikli otomobil üretti. Çin şu sırada bu piyasanın yüzde 25'ine sahip. Uluslararası Enerji Kurumu'na göre 2040'ta bu oran yüzde 40'a ulaşacak.

Bu arada, pil kapasitesi artacak, fiyatlar düşecek. Şu sırada bir Tesla, 45 kilo lityum kullanıyor. Tesla, haftada 6 bin, yılda 312 bin e-oto üreteceğini ilan etti. 2020 hedefi bir milyon. Nevada'daki fabrikasında 2019'dan itibaren 35 GWh'lık pil üretecek. Çin'in ise inşa edeceği "Nevada'lar" ile üretiminin 120 GWh'i aşacağı hesaplanıyor. 2025 hedefi yılda 150 GWh. Bütün bu büyük rakamlı hacimler için büyük rakamlı lityum üretimi gerekecek.

Ve, şu ironiye bakınız: Çin, dünyanın ilk elektrikli konteyner gemisini inşa etti: Kömür taşımak için kullanıyor! Ne de olsa, kömürü hala önemseyenler var.



Siber Risklere Karşı Finansal Güvenceniz

Kurumunuz,
siber saldırılar ve kötü maksatlı yazılımlar karşısında büyük kayıplar yaşayabilir.
Asron Sigorta, siber güvenlik poliçelerinde kurumunuza en uygun seçenekleri sunuyor, siber risklere karşı çözüm ortağınız oluyor.

TEKNO-POLİTİK



OSMAN COŞKUNOĞLU
ocoskunoglu@gmail.com
twitter.com/osmancoskunoglu
facebook.com/osman.coskunoglu
www.coskunoglu.org
medium.com/osman-coskunoglu

ULUSAL

PARTİLERİN SEÇİM BİLDİRGELERİNDE BİLİŞİM, TEKNOLOJİ VE DİJİTAL DÖNÜŞÜM – 1

Genel olarak bilgi teknolojileri alanında Türkiye'nin çok geride olduğu hem uluslararası raporlarda hem de ülkemizde yayımlanan raporlarda ortaya konan ve bu alanda çalışanlarımızın büyük çoğunluğunun bildiği bir gerçek.

Örneğin, Birleşmiş Milletler'in bir kuruluşu olan Uluslararası Telekomünikasyon Birliği'nin (ITU) Kasım 2017'de yayımlanan son "Enformasyon Toplumunu Ölçme Raporu"na bakalım (http://bit.ly/2sFnn6l). Bilgi teknolojileri alanındaki durumunu değerlendirmek için, ITU her ülke için "Bilgi Teknolojileri Gelişmişlik Endeksi" (IDI: ICT Development Index) hesaplar ve bu karne notuna göre ülkeleri sıralar. Son duruma göre, 176 ülke içerisinde Türkiye 67. sırada. Umman Sultanlığı, Malezya, Lübnan, Suudi Arabistan, Kazakistan ve Azerbeycan'ın biraz gerisindeyiz. Katar ve Birleşik Arap Emirliği'nin ise çok gerisindeyiz.

Bilgi teknolojilerinde ülkenin genel karne notu olan IDI, o ülkenin BT altyapısı, kullanımı ve becerilerinin bir bileşeni olarak hesaplanır. Türkiye, bilgi teknolojileri altyapısında 78. sırada, kullanımında 73. sırada, beceride ise 40. sırada yer alıyor.

Durumumuz bu kadar kötü olunca, siyasi partilerin vaat listesi hazırlaması da o kadar kolay oluyor. Zaten, başta TÜSİAD ve TÜBİSAD raporları olmak üzere, bilişim, teknoloji ve dijital dönüşüm alanlarında neler yapılması gerektiği yıllardır tekrarlanıyor. Ayrıca, bu alanda dünyanın çok hızlı bir değişimden geçmekte olması sonucu, bazı teknoloji kavramlarını kullanmak adeta moda oldu. Dolayısıyla, siyasi partilerin seçim bildirgelerinde, benzer ve zengin vaat listelerinin yer alması şaşırtıcı değil, doğrusu fazla ilginç de değil. Bildirgelerdeki listeleri, BT Dünyası, başlığında "vaatler havada uçuşuyor" ifadesi olan bir yazıyla başlayan bir dizi yazıyla vermiş (http://bit.ly/2LYmj6k).

Dolayısıyla, bir karşılaştırma yapmak yerine, seçim bildirgelerinin iç tutarlılıklarını inceledim. Bu yazımda AK Parti Seçim Beyannamesi'ni (http://bit.ly/2JazLX7) ele alıyorum. Vaatlere bakınca, neler yapılması gerektiğinin iyi bilindiği görülüyor. O zaman şu soru ortaya çıkıyor: Bu iyi bildikleri vaatleri bunca yıl tek başına iktidarda olan AK Parti neden yapmadı? Bu soruya yanıt arayan bir gözle bildirgeyi dikkatle okuyunca, "şimdiye kadar gerekli altyapıları oluşturup geliştirdik, bundan sonra da artık bu altyapıyla teknolojide ve dijitalleşmede yeni evreye geçilecek, hamle başlatılacak" şablonunda açıklamalar görüyoruz.

GÜÇLÜ MECLİS
GÜÇLÜ HÜKÜMET
GÜÇLÜ TÜRKİYE
YAPARSA YİNE AK PARTİ YAPAR

Cumhurbaşkanlığı
Seçimleri ve Genel Seçimler
Seçim Beyannamesi
2018



Örneğin, 195. sayfada şöyle deniyor: "16 yıllık iktidarımız döneminde ülkemizde bilim, teknoloji ve yenilik alanında Ar-Ge altyapılarının oluşmasına, nitelikli araştırmacı kaynağının yetiştirilmesine büyük önem verdik… Oluşturduğumuz bu altyapıyı, yeni dönemde, etkin bir şekilde kullanarak, ülkemizde yenilikçi ve yüksek katma değerli üretimi artırmayı ve kalkınma sürecimizi yeni bir evreye taşımayı hedefliyoruz." Arkasından Ar-Ge ve nitelikli araştırmacı altyapısı için yapılmış olanlar ve ilerlemeler sıralanıyor. Örneğin, (s. 196) "GSYH içindeki Ar-Ge harcamalarımızın payını neredeyse ikiye katlayarak, 2002-2016 döneminde yüzde 0,51'den yüzde 0,94'e yükselttik…. 2002 yılında 28.964 olan tam zaman eşdeğer Ar-Ge personeli sayısını, 2016 yılında 136.953'e ulaştırdık." Sonra da bildik ve diğer partilerin bildirgelerinde de yer alanlardan çok farklı olmayan vaatlerle bu altyapı ile teknoloji ve dijital dönüşüm alanlarında neler yapılacağı listeleniyor. Örneğin, (s. 198) "Önümüzdeki dönemde Ar-Ge ve yeniliğe ayrılan kaynakları artırarak desteklerin ağırlığını ürün bazlı ticarileşmeye kaydıracak ve bu alandaki harcamaların katma değere dönüşümünü teşvik ederek 'Milli Teknoloji Hamlesi'ni başlatacağız."

Ayni şablon diğer bir örneği, 200. sayfada: "Özellikle dijitalleşme sürecine önemli bir zemin sağlayacak bilgi ve iletişim teknolojileri (BİT) alanında önemli gelişmeler kaydettik. BİT sektörünün pazar büyüklüğü 2002 yılından bu yana yaklaşık 10 kat artarak 2,6 milyar dolar seviyesinden 2017 yıl sonu itibarıyla 25 milyar dolara ulaşmıştır." İşte bu zemin üzerine neler yapılacağı listelenmiş. Örneğin, 201. sayfada "AK Parti olarak dijitalleşmeyi ülkemizde yüksek katma değerli yatırım döngüsünü başlatmak için bir fırsata dönüştüreceğiz."

Özetle, "burada vaat ettiklerimizi şimdiye kadar yapamadık, gerekli bilişim, teknoloji ve dijital dönüşüm altyapısını geliştirmekle meşguldük, bundan sonra artık başlıyoruz bu alanlarda hamle yapmaya" şablonu seçim bildirgesinde açıkça görülüyor.

Altyapıda son 16 yılda gelişmeler olduğu kesin. Fakat, bu gelişmelere dikkatle bakınca, bir ilerleme görmüyoruz. Örneğin, BİT pazarındaki çarpıcı yükselişe bakalım. TÜBİSAD'ın geçen ay açıkladığı raporda, pazar büyüklüğü dolar ile ifade edilince, zaman içinde pek de ilerlemediğimiz anlaşılıyor (http://bit.ly/2JiDMov).

Diğer ülkelere göreceli olarak bakınca da bir ilerleme görmüyoruz. Bilgi teknolojileri alanında en yetkin ve geniş veriye sahip ITU'nun ülkeler sıralamasında çok gerilerde olduğumuzu yazımın başında belirtmiştim. Başka uluslarası sıralamalarda da konumumuz zayıf. Örneğin, Ar-Ge ve nitelikli araştırmacı altyapısındaki son 16 yıldaki gelişmeler gerçekten bir ilerleme olsaydı, inovasyonda dünya sıralamasında iyi konuma gelmiş olurduk. Oysa, inovasyon sıralamasında 127 ülke içerisinde, Türkiye 43. sıradadır (http://bit.ly/2Ja17wt). Birleşik Arap Emirliği'nin, Bulgaristan'ın, Malezya'nın, Romanya'nın gerisindedir. Üniversitelerimizin dünyadaki konumu ve yapılan bilimsel yayınlara göre ülke sıralamalarındaki konumumuz da giderek olumsuzlaşmaktadır.

Ar-Ge ve nitelikli araştırmacı yetiştirme amacıyla yapılanlara rağmen neden göreceli olarak dünyadaki sıralamalarda geride olduğumuz, bundan sonra daha iyi olmamız için neler yapılacağı bildirgede yer almalıydı.

Dolayısıyla, uluslararası raporlarda ülkemizin konumunun olumsuz ve gerilerde olması, altyapıda bir ilerleme olduğu iddiasını zayıflatıyor ve "bu altyapıyla bundan sonra artık başlangıç ve hamle yapılacak" vaatlerinin inanılırlığına da gölge düşürüyor. Buna karşı, uluslararası sıralamalara şu veya bu nedenle itibar edilmemesi gerektiği iddia edilebilir. Fakat, AK Parti Seçim Beyannamesi'nin çeşitli yerlerinde, eğer ülkemizin konumu iyi durumdaysa, uluslararası sıralamalardaki yerimiz belirtiliyor. Örneğin, "2003 yılında 19. sırada yer alan Türk sahipli filomuzu, bugün dünya sıralamasında 15. sıraya yükselttik" (s. 235).

Bilişim, teknoloji ve dijital dönüşüm alanlarında "başlamak, hamle yapmak" için, iddia edilen bir potansiyelimiz de genç nüfusumuz: "Gelişmiş ülkelerin gıpta ile baktığı genç ve dinamik nüfusumuzun sunduğu fırsat penceresini ekonomik büyüme açısından en iyi şekilde değerlendireceğiz" (s. 11). Oysa, maalesef genç nüfusumuz pek de gıpta ile bakılacak bir durumda değil. Yine uluslararası eğitim sıralamalarında çok gerilerdeyiz. Eğitim dışında, gençlerimizle ilgili yapılan sosyolojik araştırmaların en yenisini BThaber'de Edip Emil Öymen özetledi (http://bit.ly/2JfZDwx). Durum hiç de parlak değil.

AK Parti Seçim Beyannamesi'nin en güçlü kısmı, savunma sanayisi ve teknolojilerindeki gelişmeler ile ilgili. İnternetten düz ekrana kadar, önemli teknolojilerin ABD savunma sanayisinden çıktığını biliyoruz. Ülkemizde de savunma teknolojilerindeki gelişmelerden sivil sektöre bir aktarma olabilir mi? Beyanname bu konuya değinmiyor.

40.000+ ekran yönetimi
20 ülkede hizmet

SİSTEM 9
DİJİTAL YAYIN VE BİLGİLENDİRME EKRANLARI İLE
KURUMUNUZU GELECEĞE TAŞIYIN!

Sistem 9'un profesyonel ekran çözümleriyle kurumunuza özel tv kanalına sahip olun, satışlarınızı artırın, kurumsal iletişiminizi güçlendirin.



RESTORANLARA ÖZEL ÇÖZÜMLERİMİZ

DİJİTAL MENU BOARD | İNTERAKTİF UYGULAMALAR | DİJİTAL POSTER | LED EKRAN

Dijital Yayın ve Bilgilendirme Ekranları ile görsellerinizi tek merkezden güncelleyebilir, afiş veya postere dayalı matbaa ile operasyonel maliyetlerinizi ortadan kaldırabilir, satışlarınızı artırabilir ve kurumsal iletişiminizi en üst düzeye taşıyabilirsiniz.

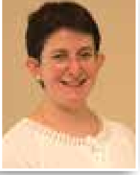
Sistem 9; donanım, yazılım, sistem kurulumu, içerik üretim ve yönetimi, satış sonrası 7/24 teknik servis desteği ile **anahtar teslim çözümlerinin** arkasında, müşterilerinin yanında.

info@sistem9.com | www.sistem9.com | 0212 691 64 00

Sistem9
"Geleceğe Taşıyan Dijital Çözümler"

Türk bankaları, dünyayı imrendiriyor

Finans sektörü BT odaklı yatırımları ile öne çıkarken, Albaraka Türk de sürdürülebilir dijital bankacılık programı kapsamında aynı anda birçok proje yürütüyor.



Handan Aybars

Finans sektörünün BT başlığında yatırımlarının temelinde gelecekte var olabilme hedefi ön planda. Bunun yolu müşteriye en iyi hizmeti sunmaktan geçerken, Albaraka Türk Genel Müdürü Melikşah Utku'nun dikkat çektiği gibi, burada kaçınılmaz olarak teknolojinin rolü devreye giriyor. Son dönemde öncelikli teknoloji başlıklarının yapay zeka, blockchain, robotik süreçler ve sanal asistanlar olduğu görülüyor. Şirketler robotik yapıları iş süreçlerine entegre ederek, operasyonel verimliliklerini arttırmaya odaklanırken, yapay zeka ile birlikte müşterilere yönelik daha verimli çözümler geliştirmek ve müşteri risklerini minimize etmek istiyorlar. Mobil uygulamalara ait işlevlerin, önümüzdeki yıllarda yerini daha çok sanal asistan ve chatbot'lara bırakacağı gerçeği de sektörü bu alandaki teknolojik yatırımlara itiyor. Melikşah Utku, birçok finans kurumunun bu alanda ürünler çıkardığı örneğini verirken, BT yatırımlarının müşteriye bakan tarafı kadar regülasyon tarafını da şöyle anlattı:

"Mevzuat ve uyum sektörü yeniden dizayn ediyor. Özellikle son zamanlarda finansal alandaki teknoloji yatırımlarında mevzuatsal değişikliklerin ön plana çıktığını gözlemliyoruz. Avrupa'da finans dünyasına yeni bir hareketlilik kazandıran PSD 2 mevzuatı ile birçok fintech firmasının ortaya çıkması bekleniyor. Bu mevzuatın Türkiye'ye yansıması ise API bankacılığında oldu. Bankalar, API bankacılık hizmetlerini gündemlerine alarak geliştirmeler yaptılar. KVKK kapsamında bankalar yazılım geliştirme ve yönetişim ekiplerine ciddi mesailer ayırdılar. Bir taraftan da, siber güvenlik ve veri güvenliği konusu özellikle finans sektörünün önceliklerinden biri."

Bulut konusunda ortak bir noktada buluşmalı

Türkiye'de finans sektörü, diğer ülkelere kıyasla regülasyon açısından daha sıkı denetleniyor. Melikşah Utku'nun belirttiği gibi, sektördeki regülasyonların BT tarafında en çok etkilendiği konu ise şüphesiz bulut hizmetleri alanında. Bulut hizmetlerinin kullanımında sıkı denetimler ve güvenlik kaygılarının olması, doğal olarak sektörü kurum içi çözümlere itiyor ve bu alanda yatırımlar devam ediyor. "Büyük teknoloji sağlayıcıların stratejileri öyle gösteriyor ki; bulut çözümlerine yönelmek bir süre sonra kaçınılmaz olacak" vurgusunu yapan Melikşah Utku'ya göre, böylece finans sektörü oyuncuları ve kural koyucuları, bulut bilişim konusunda kısa zaman içinde ortak bir noktada buluşmak durumunda.

Aynı şekilde, bankaların tabi olduğu mevzuat ve denetim mekanizmaları Melikşah Utku'nun dikkat çektiği gibi, güvenlik süreçlerini de yakından izliyor. Kullanıcı doğrulama, yetkilendirme sistemleri ve dijital onay/imza süreçleri gibi konularda yapılan geliştirmeler konusunda denetim mekanizmalarının sıkı kontrol etkisi Melikşah Utku'ya göre, açıkça görülüyor.

"Yatırımlarımızla ilerdeyiz"

Türk bankacılık sektörü, küresel bankacılık sisteminde teknolojinin kullanımı alanında ciddi oyunculardan biri. Finans sektöründeki tüm kurumlar BT yetkinliklerini artırma konusunda oldukça hevesli. "Özellikle mobil bankacılık gibi uygulamalarımızın küresel standarda sahip olduğunu söyleyebilirim" örneğini veren Melikşah Utku'ya göre, bu günlerde finansal teknolojiler daha fazla gündem olmaya başladı. "Dünyada bu işin yürütücüleri genelde start-up'lar iken, bizim ülkemizde ise bankacılık sektörü güçlü teknolojik altyapıya sahip olduğundan girişimciler diğer ülkelere kıyasla biraz geri planda kalıyor" yorumunu yapan Melikşah Utku, şöyle devam etti:

"Genç ve dinamik bir nüfusa sahip olan ülkemiz, yeni teknolojiyi benimseme ve kullanma noktasında küresel ölçekte avantajlı konuma sahip. Özellikle mobil telefon ve internet penetrasyonumuzun yüksek olması da bunu teyit ediyor. Bu çerçeveden baktığımızda, finans sektörünün bu dinamikleri göz ardı etmesi pek mümkün görünmüyor, ki sektördeki oyuncuların BT yatırımlarını diğer ülkelerdeki oyuncularla kıyaslarsanız, bizim epey ilerde olduğumuzu görürsünüz."



Albaraka Türk Genel Müdürü Melikşah Utku

Dijital bankacılıkta 'sürdürülebilirlik' merkezde

Albaraka Türk, 2018 yılı yatırımlarını mikro servis mimari temelinde mobil teknolojilere odaklamış durumda. "Mobil altyapımızı güçlendirerek, kurum içi ve dışı birçok mobil ürünü hayata geçirmeye başladık" bilgisini veren Melikşah Utku, sanal asistan ve kurum içi süreçlerde chat-bot uygulamalarına yatırım yaptıkları bilgisini de verdi. Bunların yanında, analitik modeller ve derin öğrenme mekanizmalarına önem vererek, akıllı süreçler geliştirmeye de devam ediliyor. Melikşah Utku, yatırım hedeflerini şöyle detaylandırdı:

"Geçtiğimiz yıl başlattığımız sürdürülebilir dijital bankacılık programı kapsamında 17 proje ekibimiz çalışmalarına devam ediyor. Şube operasyonlarından alternatif dağıtım kanallarına, hukuk süreçlerinden risk yönetimine kadar bankanın her alanına dokunan dijital dönüşüm projeleri ile BT altyapımızı geleceğe hazırlıyoruz."

FinTech'lere destek Accelerate ile sürüyor

Mastercard, Avrupa'daki finansal teknoloji alanındaki çalışmaları geliştirecek yeni bir programı başlattı. Banka ve ödeme sektöründe faaliyet gösteren girişimcileri desteklemeyi hedefleyen Start Path programının etkinliğini artıracak programın adı İngilizce "ivme katmak" anlamına gelen "Accelerate". Mastercard, bu kapsamda FinTech sektörüne yeni giren girişimcilerin potansiyellerini tam anlamıyla kullanabilecekleri fırsatlar yaratmayı, çalışmalarına ivme katmayı hedefliyor. Accelerate programı kapsamında firmalara özel, inovasyonu destekleyecek her türlü araç, fikir, yatırım, teknoloji desteği de veriliyor. Halihazırda sadece Avrupa'da 30 yeni dijital bankaya destek veren Mastercard, Accelerate programı ile bu çabalarını geliştirecek bir adım daha atmış oldu. Mastercard program kapsamında, firmaların bulundukları pazarlarda büyümelerini, yeni müşterilerine ulaşmalarını sağlamak üzere bünyesindeki uzmanların desteğini de sunuyor. 'Mastercard Advisors' isimli profesyonel servis ağını oluşturan danışmanlar, gerçek zamanlı işlem verilerine ve analize dayalı danışmanlık sunuyor. Mastercard'ın danışmanları Türkiye ofisine bağlı olarak Avrupa ve Afrika bölgelerine hizmet veriyor.

English Home, Logo Diva POS ile tüm mağazacılık süreçlerini tek bir merkezden yönetiyor

1992 yılında kurulan ve 2009 yılından bu yana Turgut Aydın Holding bünyesinde faaliyetlerini sürdüren English Home, Türkiye'de 305, 6 ülkede 100 satış noktası ile sektörünün lider kuruluşları arasında yer alıyor. 3 ülkede e-ticaret faaliyetleri de gerçekleştiren English Home bu yapı içindeki tüm noktaları merkezi olarak yönetme ihtiyacı doğrultusunda seçtiği Logo Diva POS'u 2009'dan bu yana kullanıyor. Logo Diva POS çözümü sayesinde hızlı mağaza açabilen ve tüm satış noktalarına gerçek zamanlı erişerek merkezi yönetim sağlayan English Home, önümüzdeki günlerde farklı ülkelerdeki mağaza açılışlarını da Diva POS ile gerçekleştirmeyi ve müşterilerine farklı bir omnichannel deneyimi yaşatmayı planlıyor.



"Bir perakende şirketinin bel kemiği müşteri ile birebir iletişim kurduğunuz, satış temsilcilerinizin hata yapma korkusu olmadan kullanabileceği uygulamalar sayesinde müşteri ile rahat iletişim kurmasını sağladığınız yer olan bankolarınızdaki kasalarınızdır. Biz bu en kritik noktamızı Diva POS ile Logo'ya emanet ettik. Bu kadar hızlı büyüyen ve yurt dışındaki birçok satış noktasına destek veren bir perakende şirketi olarak da ikinci önceliğimiz hızlı kurulum ve gerçek zamanlı erişim rahatlığıydı. Diva POS'un web tabanlı uygulaması sayesinde ekstra bir kuruluma ihtiyaç duymuyoruz, gerektiğinde merkezden satış noktalarındaki ekranlara rahatlıkla ulaşabiliyoruz. Bu da bizlere hızlı ve rahat destek verme, hızlı mağaza açma esnekliği sağlıyor."

Dilek Döker Oraydın, *IT ve Perakende Çözümleri Müdürü, English Home*

İhtiyaçlar

- Satış noktalarındaki kasaları merkez ofisten yönetmek
- Hızlı yayılma politikası doğrultusunda yeni açılan satış noktalarını hızla devreye almak
- Farklı lokasyonlardaki noktalara merkezden destek sunmak
- Diva POS'un sunduğu destek hizmetleri ile istenilen uyarlamalara hızla cevap vermek
- Satış temsilcilerinin rahat kullanabileceği uygulamalarla hataları azaltmak, müşteri iletişimini güçlendirmek
- Satış temsilcilerinin rahat kullanımına yönelik geliştirilmiş arayüzü ile hataları azaltmak, müşteri iletişimini güçlendirmek

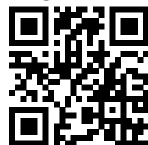
Faydalar

- Birçok farklı lokasyondaki satış noktalarının merkezden yönetilmesi
- Yeni satış noktalarında kolay ve hızlı kurulum sayesinde hızlı mağaza açma esnekliği
- Gelişmiş web teknolojisi sayesinde tüm satış noktalarına merkezden rahat ve hızlı destek sunulması
- Satış temsilcilerinin hata yapmaktan korkmadan kolay kullanabileceği kullanıcı dostu arayüze sahip kasa uygulamasıyla müşteri iletişiminin iyileştirilmesi
- Çok sayıda kasada haftanın 7 günü gerçekleştirilen yoğun kasa işlemlerinin kesintisiz olarak gerçekleştirilmesi

Çözümler

- Logo Diva POS

Daha fazla bilgi için;



Tüketicilerin dönem trendlerini uygun fiyatlarla evlerine taşıyarak, hayallerindeki evi oluşturmalarına yardımcı olan ürünler sunan English Home, 1992 yılında kuruldu. 2009 yılında 3 mağazasıyla Turgut Aydın Holding bünyesine katılan English Home bugün Türkiye'de 305 mağazada, yurtdışında da 6 ülkede 100 satış noktasında faaliyetlerini sürdürüyor. 3 mağazalı yıllarından bu yana Logo'nun perakende çözümü **Diva POS**'u kullanan English Home, kurumun hızlı yayılma politikasını destekleyen **Diva POS** sayesinde tüm mağazacılık operasyonlarını merkezden, kesintisiz olarak yönetiyor.

Hızlı büyüyen ve yurt dışında birçok ülkeye de destek veren bir perakende şirketi olarak ihtiyaç duyduğu hızlı kurulum ve gerçek zamanlı erişim rahatlığını **Logo Diva POS** ile elde eden English Home, **Diva POS**'un web tabanlı uygulaması ile bir kurulum yapılması gerekmeden hızla mağaza açabiliyor. **Diva POS** ile satış noktalarındaki tüm ekranlara gerçek zamanlı erişim de sağlayan English Home, bu sayede tüm noktalara hızla ve rahatlıkla destek verebiliyor. Bir perakende şirketinin bel kemiği olan bankolardaki kasalarını **Diva POS**'a emanet eden English Home, **Diva POS**'un kullanıcı dostu arayüzü sayesinde satış temsilcilerinin hata yapmaktan korkmadan, müşterileriyle rahat iletişim kurabilmelerini sağlıyor.

English Home merkezi ve kesintisiz yönetimin yanı sıra hızlı mağaza açma esnekliği sağlaması, sunduğu destek hizmetleriyle istedikleri uyarlamalara hızla yanıt verebilmesi nedeniyle tercih ettiği **Logo Diva POS** ile bugün Türkiye'deki 610, yurt dışındaki 200 kasasında haftanın 7 günü günde ortalama 30.000 kasa işlemini başarıyla gerçekleştiriyor.

Pizzanın sosunda BT saklı

85 ülkede faaliyet gösteren Domino’s Pizza, dünyada olduğu gibi Türkiye’de de önemli teknolojik dönüşümlere imza atıyor. Kullandığı teknoloji sayesinde ürününü müşterisine en hızlı şekilde ulaştıran, hızlı veri toplayıp hızlı geri bildirim alabilen ve bunları yine hızlı şekilde yanıtlama imkanına sahip olan marka, inovasyon yatırımları ile 2017’de dünyada dijital kanallardan toplam 6,1 milyar doların üzerinde satış elde ederken, e-ticaret hacmi ve trafikler bazında da Türkiye’nin en büyük gıda perakendecisi konumunda.
İnovasyon Merkezi’nin açılmasıyla hız kazanan operasyon, üretim ve benzeri alanlardaki toplam teknoloji yatırımlarını son beş yılda 23 milyon TL’ye çıkaran Domino’s Pizza Türkiye, bu süreçte dijital kanallara 12 milyon TL yatırım yaptı. DP Eurasia Group CEO’su Aslan Saranga, “Hızlı servis pazarında güçlü rakiplerimiz var ama bizi farklı kılan şey teknolojimiz. Evlere servis ciromuzun yüzde 48’ini dijital kanallardan aldığımız siparişler oluşturuyor. Amacımız; Domino’s Pizza’dan sipariş vermeyi hangi kanalı kullanıyor olursanız olun, en kolay ve en hızlı hale getirmek” diyerek, kendilerini pizza satan bir teknoloji firması olarak gördüklerinin altını çizdi. dominos.com.tr, mobil websitesi, iOS ve Android app’ler, Tek Tıkla Sipariş ve Facebook Messenger Chatbot gibi farklı sipariş platformları geliştiren marka, Pizza Tracker ile tüketiciye sipariş süreçlerini anlık olarak takip etme ve yönetme olanağı sağlarken, Customer Experience Engine ile offline ile online arasında köprü oluşturularak her bir siparişin kalitesi ayrı ayrı ölçülebiliyor. Bu uygulamada, müşteri telefonda sipariş verse bile ona SMS atılarak, oradaki linke tıklayıp memnuniyet anketi doldurması isteniyor. Domino’s Pizza’nın yeni uygulaması Sıcak Takip ile siparişler, şube içinde takip edilebildiği gibi şube dışında da hem müşteri hem de Domino’s Pizza tarafından kontrol edilebilecek. Müşteriler siparişini getiren motorcunun fotoğrafını, bilgilerini görebilecek ve motorcuları puanlayabilecekler. Cep Cini uygulaması tüm Domino’s Pizza dükkanlarını cebe taşırken, en yeni uygulama olup, şimdilik yalnızca internet üzerinden en fazla sipariş veren müşterilere verilecek olan Acil Pizza Butonu’nu, ilerleyen dönemde dileyen tüm müşteriler Domino’s Pizza dükkânlarından satın alabilecek. Domino’s Pizza hesabı üzerinden sipariş üyeliği tanımlanarak kullanıma hazır hale getirilen buton, daha önce kullanıcı tarafından butona tanımlanan tek tık siparişini, basıldığı andan itibaren 30 dakika içinde adresine teslim ediyor.



DP Eurasia Group CEO’su Aslan Saranga

i-Life Digital Technology, Türkiye pazarında yerini aldı

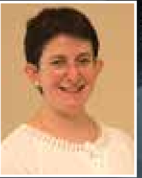
MEA bölgesinin hızlı büyüyen PC şirketi i-Life Digital Technology, dağıtıcı iş ortağı olarak Arena Bilgisayar ve e-ticaret platformu Hepsiburada ile işbirliği imzalayarak Türkiye tüketici elektroniği pazarına girdi. Ultra ince dizüstü bilgisayarlar, 2’si 1 Arada ayrılabilir tabletler ve dönüştürülebilir dizüstü bilgisayarlar segmentlerinde MEA ve CIS bölgelerinde öne çıkan i-Life, Arena ve Hepsiburada’nın ülke çapındaki ağını kullanarak ürünlerini Türkiye’deki tüketicilerle buluşturacak. i-Life’ın Türkiye’de pazara sunacağı modeller arasında ultra ince dizüstü bilgisayar ZED AIR, kategorisindeki en ince dizüstü bilgisayar ZED AIR 3, taşınabilir ve dahili pile sahip Hepsi Bir Arada (All in One – AIO) bilgisayar ZED PC ve dönüştürülebilir dizüstü bilgisayar ZED NOTE 11 var. Türkiye’ye girişleri hakkında bilgi veren i-Life Küresel Satış ve Pazarlama Direktörü Deepak Bhatia, “Bölgede oldukça sevilen, bütçe dostu amiral gemisi ZED serisi ürünlerimizi getiriyoruz. ZED serisi dizüstü bilgisayarlar üst seviye özelliklerinin yanı sıra uygun fiyatlarıyla da öne çıkıyorlar. Hepsiburada ile iş ortağı olarak, Türk tüketicilerin beklentilerine uygun ürünleri getirmenin mutluluğunu yaşıyoruz” diye konuştu.
Arena Bilgisayar CEO’su Serkan Çelik, "i-Life ürünlerinin, Arena’nın dağıtım gücüyle birlikte erişilebilir PC segmentinde başarılı olacağından ve tüm PC pazarında büyüyeceğinden eminiz” derken, Hepsiburada Satış Müdürü Onur Ürkmez, “Böylece ilk kez dizüstü bilgisayar sahibi olanların taleplerini karşılarken, dizüstü bilgisayar pazarını da geliştireceğini düşünüyoruz” diye konuştu.

KKTC’de stratejik işbirliği

2003 yılından bu yana bilgi ve haberleşme teknolojileri odaklı projeler üreten ve entegrasyon hizmeti veren Tesla ile dünyanın en büyük sualtı ve karasal haberleşme omurgalarına sahip operatörlerinden Global Cloud Xchange proje ortaklığı yapıyor. Stratejik işbirliği ile adanın internet erişimi ve elektronik haberleşme hızı dünya standartlarına yükselecek. Ağustos ayında hizmete girecek yeni fiber optik haberleşme omurgası sayesinde KKTC, dünyanın önde gelen internet içerik sağlayıcıları, teknoloji kuruluşları ve veri depolama merkezleri için de büyük fırsatlar yaratacak. Tesla Proje Direktörü Engin Demirbora, "Tesla'nın teknoloji markası Literula'nın Girne'de bulunan Veri ve Haberleşme Merkezi’nde sonlanacak olan fiber optik omurga ile ada yüksek hızda internet erişimine sahip olacak. Böylece uluslararası veri haberleşme şebekelerine rahatlıkla ve güvenle erişim sağlanabileceği gibi, bu merkezde kritik müşterilere sunucu barındırma, depolama, kümeleme, sanallaştırma ve felaket yönetimi gibi teknolojik konularda da hizmet verilecek” bilgisini verdi. Tesla'nın KKTC’de faaliyet gösteren teknoloji markası Literula’nın Genel Müdürü Onur Yaman ise, "Tesla ve Global Cloud Xchange arasında Kuzey Kıbrıs‘taki teknolojik işbirliği yeni gelişmelerin başlangıcı olacak. KKTC'nin bir teknoloji adası olacağına, bu sayede bölgenin yeni yatırım imkanlarına sahip olarak hızla kalkınacağına inanıyorum” dedi.


Tesla Proje Direktörü Engin Demirbora

DOSYA: İş Dünyasının Arenası: Bulut ve Veri Merkezleri



Handan Aybars

Net rota için bulut haritalarınız işbaşında!

Bundan birkaç yıl öncesine kadar bir özel-bir genel bulutta verileri ayrıştırıp saklama yetkinliği önem taşırken, bugün PaaS, IaaS, SaaS gibi muhtelif dört harfliler ile bulut kullanımı veri depolamanın ötesine geçmekle kalmıyor. Üstüne farklı genel bulut platformlarını konumlandırmak, bunlar arasında geçişler ve, varsa, özel bulut yapısının entegrasyon becerisi önem taşıyor. İkili değil, artık çoklu bulut platformlarını kurgulamak bir gereklilik halini alırken, bu kurgu için danışmanlık desteği de önem kazanıyor. Artık sadece verilerinizi değil, kurumsal sürekliliğinizi bu çoklu bulut dünyasında garantiye alın. Sonrasında gökyüzünde bulutlara bakıp, çağrışımlarla onları şekilden şekle sokmak keyfini yaşamaya devam...

COĞRAFİ AVANTAJIMIZI GELİŞTİRME FIRSATLARIMIZ DA VAR

Ülkemizde ve tüm dünyada işletmelerin kurumsal alanda en fazla hibrit bulut seçeneklerini tercih ettiği görülüyor. "Şirketler bulut platformlarını seçerken, bizim gibi veri merkezlerinden ya da bulut konusunda uzman entegratörlerden danışmanlık alabiliyorlar" diyen Radore Veri Merkezi Genel Müdürü Sadi Abalı, bulut bilişim çözümlerine geçecek işletmelere önerilerini de şöyle sıraladı:

"Veri merkezinin konumunun doğal afetlere karşı korunaklı, hizmet alan kişi ve kurumların gerektiğinde rahatlıkla ulaşabileceği merkezi bir yerde olması önemli. Veri merkezini değiştirmek maliyetli bir süreç, bu nedenle uzun vadeli çalışabileceğiniz bir veri merkezi tercih edin. Finansal olarak güçlü bir veri merkezi, yeni teknolojileri takip ederek uygulayan, müşterilerine her zaman daha verimli ve inovatif çözümler sunan bir yapıyla çalışmanızı sağlar. Seçeceğiniz veri merkezinin, sunduğu hizmetler konusunda ne kadar esnek olduğu ve hizmet kapasitelerini artırıp artıramadığını öğrenmek de gerek. Kurulum süreçleri, yani hızlı kurulum ve sistemin mümkün olan en kısa sürede ayağa kaldırılabilmesi birçok işletme için hayati önemde. Veri merkezlerinin güvenilirliği uptime oranı ile ölçülüyor ve yüksek uptime oranlarını sağlayabilmeleri için uluslararası geçerli bazı sertifikalara sahip olmaları veya aynı standartta hizmet altyapısını garanti etmeleri gerekir. Müşteri destek hizmetleri ile 7/24 destek verebilme kabiliyetine sahip bir operasyon merkezi ve ihtiyaç duyduğunuzda ana dilde destek alabilmek birçok aksaklığın engellenmesini sağlar. Ayrıca, veri merkezlerinde yedekli güç altyapısı ve enerji verimliliği, yapılan işin performansını da önemli ölçüde etkiler."

İnternet komşulukları gelişmeli

Geçmişle kıyasladığımızda, veri merkezlerinin iyi bir noktaya geldiği açık. "Yabancı internet servis sağlayıcılarının Türkiye pazarına girmeye başlamasıyla, yabancı müşterilerin de bizden hizmet almaya başladığını görüyoruz" eklemesini yapan Sadi Abalı'ya göre, Türkiye veri merkezi konusunda coğrafi olarak avantajlı konumda. Ama Türkiye'nin doğusuna ve güneyine doğru telekomünikasyon altyapısında güçlendirmeler de yapılmalı. "Özellikle büyük internet servis sağlayıcılarla bu bölgelerde direkt veri alışverişine izin verecek internet komşuluklarının sağlanması ile Ortadoğu, Kafkaslar hatta Asya'nın bazı ülkeleri ve bu bölgelere yakın olmak isteyen Avrupa ülkelerinden talepler alabiliriz. Küreselleşen Türk firmalarına da yurtdışı operasyonlarında daha iyi hizmet verebiliriz. Bu gelişmelerle, veri merkezi alanında yatırım motivasyonunun daha da artacağına inanıyorum" sözleri ile beklentilerini dile getiren Sadi Abalı, kurumsal hedeflerini ise şöyle anlattı:

"Türkiye'de veri merkezlerinin metrekare olarak en az 3-4 kat daha büyümesi gerektiğini görüyoruz. Dünya çapında bulut hizmetlerindeki artışa paralel, hatta daha da üzerinde bir büyüme Radore'de gözleniyor. Sektörün önemli bir bölümüne hizmet verirken, son 2 yılda üst üste yüzde 40 büyüme gösterdik. Bu büyümenin altında ise tüketicilerin ve şirketlerin beklentilerinin hangi yöne doğru gittiğini iyi anlamamız yatıyor. Sunduğumuz hizmet ve ürünlerin yanında katma değerli hizmetlerimizi artırarak, son iki yılda elde ettiğimiz büyüme oranlarına yeniden ulaşmayı hedefliyoruz."

Kamunun bu öncelikleri göz önüne alması gerek

Bulut bilişim ile ortaya çıkan devasa ekonomiden pay alabilmek için önemli bir kamu desteği ve teşviki olması gerek. "Özellikle Avrupa'dan talepler artmaya başladı" bilgisini veren Sadi Abalı'ya göre, Avrupa'daki veri merkezlerinden altyapı anlamında farkımız olmasa da, altyapının en önemli kriteri olan internet erişimi kapasitesi, sektörün de önceliği. Türkiye'nin şu anda veri merkezi alanında dünya ortalamalarının oldukça gerisinde olduğuna, aslında şu an yaklaşık 4 kat daha büyük olmak gerektiğine dikkat çeken Sadi Abalı'ya göre, teşvikler konusunda da hızlı hareket edilmesi gerek. Buna göre, yurtdışındaki veri merkezleriyle daha iyi rekabet edebilmek ve veri merkezi kullanımının yaygınlaşmasına imkân sağlamak için teşvikler belli illerde değil, ülke genelinde olmalı ve birçok ülkede olduğu gibi elektrik, internet, gelir vergisi ve kurumlar vergisi gibi konularda bazı imtiyazlar sağlanmalı.

Bu arada, ülkelerin internet ekosistemleri doğrudan bağlantıda olduğu takdirde, BT alanında yüksek katma değerli hizmet ihracatımızı artırmak ve Türkiye'deki şirketlerin verisinin yine Türkiye'de kalması için fayda sağlamak da mümkün olur. "Ülkemizi bölgesel bir merkez haline getirmek için Azerbaycan,



Radore Veri Merkezi Genel Müdürü Sadi Abalı

İran, Pakistan, Ürdün, Lübnan, İsrail, Arabistan, Mısır, Dubai gibi bu ülkelerle daha kısa yoldan ve yedekli internet yolları üzerinden bağlanabilmemiz önemli. Bu bölgelerin potansiyelinin ciddiye alınması gerekir" yorumunu yapan Sadi Abalı, ekledi: "Devlet tarafından bu konuda yürütülen Cazibe Merkezleri Programı çeşitli teşvik programlarıyla veri merkezi sektörüne olumlu bir katkı sağlıyor. Yalnız, bu programa göre yeni veri merkezi yatırımları için asgari 5 bin metrekare beyaz alanı bulunması ve TIER-III veya üstü seviyede olması şartı getiriliyor. Bu düzenlenmenin ülke genelini kapsayacak şekilde genişletilmesi ve beyaz alan sınırlandırmalarının yeniden düzenlenmesinin sektöre ivme kazandıracağını düşünüyorum."

DOĞRU TESPİTLERİN TEMELİNDE DANIŞMANLIK VAR

Uzun zamandır hayatımızda olan ama son yıllarda özellikle "yazılım tanımlı" teknolojilerin gelişmesi ile birlikte kullanıcılara sunuş biçimi çeşitlenen, hızlanan ve kabiliyetleri arttığı oranda maliyetleri de azalan bulut bilişim, şirketler için önemli bir alternatif çözüm. Bulut bilişim çözümleri, sağladığı avantajlar sebebiyle her geçen gün popülerleşiyor. Bu popülerlik karşısında, Lenovo Türkiye DCG (Data Center Group) Ülke Müdürü Burç San'ın dikkat çektiği bazı başlıklara önem vermek de şart.

Buna göre, şirketlerin her şeyden önce mevcut ve artan ihtiyaçlarını doğru tespit etmesi çok önemli. "Hali hazırda kullandıkları konvansiyonel sistemlerle, muhtemel yeni teknolojili alternatiflerin toplam sahip olma maliyetlerinin analizini yapmaları, işleyecekleri veri yükü ve tipine göre yürürlükteki ilgili kanunları iyi incelemeleri gerek" önerisini yapan Burç San'a göre, bu da hem teknolojik hem de hukuksal anlamda profesyonel danışmanlık hizmetinin gerekliliğine işaret ediyor.

Gerekli kanuni düzenlemelerin de yapılmasıyla, şirketlerin bulut bilişime olan ilgisinin hem teknolojik hem maliyet avantajı açısından düşünüldüğünde hızla artmaya devam edeceği beklentisini dile getiren Burç San, "Özellikle yazılım tanımlı yeni nesil teknolojilerimiz ve hibrit bulut bilişim çözümlerimizle hem kurumsal müşterilerimizin hem de veri merkezi yatırımcılarının çözüm ortağı olmaya devam edeceğiz" bilgisini verdi.



Lenovo Türkiye DCG (Data Center Group) Ülke Müdürü Burç San



Pain-free private cloud.

From open-stack ouch to open-stack outstanding.

If you think building an enterprise private cloud on OpenStack is ardous, you're right. That's why SUSE has done the hard work for you with SUSE OpenStack Cloud.

suse.com/smile

SUSE
We adapt. You succeed.

PROFESYONEL GÖRÜŞ ALMAKTAN KORKMAYIN!

Türkiye'de kurumsal bulut platformlarının farkındalığı ve bilinirliği zamanla arttı. Daha önceki yıllarda gördüğümüz barındırma tarzı işletim modellerinin yavaş yavaş altyapı hizmetlerini ve yazılım hizmetlerini kiralayan, ilk yatırımı yüksek olmayan ve zamanla kullandığı kadar ödeyeceği iş modellerine dönüştüğü görülüyor. Benzer şekilde, büyük kurumların bünyelerindeki iştirakleri için özel bulut ortamları planlamaları ve bu doğrultuda iş modellerinde dönüşüme gitmeleri de söz konusu. Bulut platformlarının avantajları birçok kurum tarafından bilinmekte, lakin Oracle Satış Danışmanlığı Direktörü Cem Nuri Cömert'in dikkat çektiği gibi, "Bulut işletimine kurum kültürü ve insan kaynağım olarak hazır mıyım?" sorusunu kendine yönelten ve bu doğrultuda profesyonel görüş alan kurum sayısı henüz arzu edilen seviyede değil. Cem Nuri Cömert'e göre, kendi uzman birimlerini kuran veya yetiştirmeye çalışan, nispeten büyük ölçekli kurumlar mutlaka var. Lakin, "Hangi sistemlerimi bulut platformlarında çalıştırabilirim?" sorusuna cevap sadece teknik ve finansman avantajları olarak değil, kurumsal ihtiyaçlar ve buluta geçme süreçlerinin kurumsal süreçlere etkisi hesaplanarak ele alınmalı ve modellenmeli. Cem Nuri Cömert'in dikkat çektiği gibi, bu konuda uzman görüşlerine başvurulması süreci ise genelde belirli bir üreticinin çözümlerine yakın olma endişeleri ile ötelenmekte.
Türkiye pazarında zamanla oluşan sistem barındırma ihtiyaçları ile farklı ölçek ve teknik özelliklerde birçok veri merkezi oluşturulmuştu. Ama artık sistem barındırma özellikli veri merkezlerinin yerini, 'servis barındırma' özellikli veri merkezlerine bıraktığı görülüyor. "Altyapı hizmetleri, platform hizmetleri ve yazılım hizmetleri olarak temelde üç ana grupta göreceğimiz bu servis veri merkezlerinde kullanıcılar talep ettikleri ilgili servisleri hızlı ve güvenli şekilde temin edebiliyor, kullandıkları kadarı için faturalandırılıyor" bilgisini veren Cömert, eklemeden geçmedi: "Gebze'de Turkcell tesislerinde oluşturulmakta olan Oracle Türkiye Veri Merkezi, altyapı hizmetleri (IaaS) ve platform hizmetlerinin (PaaS) yanı sıra yazılım hizmetlerini (SaaS) sunabilecek yetkinlikte, altyapısı tamamen Oracle tarafından yönetilen ve dünyada kabul görmüş güvenlik sertifikasyonları ile güvenilirliği sağlanmış, "Türkiye'nin verisi Türkiye'de kalmalı!" yönelimini destekleyen yapıda kurulmakta."



Oracle Satış Danışmanlığı Direktörü Cem Nuri Cömert

HER SEKTÖRDE İŞ SÜREKLİLİĞİ ESAS


Veeam Türkiye Ülke Müdürü Ozan İnan

Türkiye'deki her büyüklükteki şirket teknolojiyi yakından takip ediyor, ancak konu bulut olduğunda hala endişeliler. Bunun en büyük nedeni verilerinin kendi şirketleri dışında bir yerde tutulması. Şirketler verilerinin kendi içlerinde saklanırsa daha güvende olacağını düşünüyor. Ama bu sefer de dışarıdan saldırılara karşı savunmalarını güçlendirmek için yatırım yapmak zorunda kalıyor, yine de yüzde 100 savunma sağlayamayabiliyorlar. "Aslında tüm bu hizmetleri bulut sağlayıcılarından çok daha uygun bütçelerle elde edebilir ve verileri sadece kendilerinin ulaşacağı şekilde şifreleyerek dışarıdan gelecek saldırılara karşı korunabilirler" vurgusunu yapan Veeam Türkiye Ülke Müdürü Ozan İnan'ın belirttiği gibi, ayrıca herhangi bir felaket karşısında bu verilerin zarar görmeyeceğinin de garantisini elde ederek, kesintisiz çalışan şirket olma yolunda önemli bir adım atmış olurlar. Müşterilerine bulut ve bağlantılı teknolojilerinden daha fazla yararlanarak şirketlerinin verimliliklerini artırmalarına destek olduklarını, buluta erişim sağlayacak bulut hizmeti sağlayıcıları ile çalışmalarını, "iş sürekliliği" ve "siber güvenlik" kapsamında BaaS (hizmet olarak yedekleme) ve DraaS'tan (hizmet olarak felaket kurtarma) uygun maliyetlerle yararlanmalarını sağlayacak çözümler ürettikleri bilgisini veren Ozan İnan, kurumsal hedeflerini şöyle anlattı: "Siber saldırılara karşı alınan önlemlerin yanı sıra şirketler, kontrollü ya da kontrolsüz bir şekilde kesintiye uğradıkları süreleri kısaltacak çözümleri değerlendirmeye başladılar. Kesintisiz iş yapması gereken firmaların stratejilerinde iş sürekliliği de ön plana çıkıyor. Dijital dünyada kritik değişiklikler oluyor. Otomasyon, üretim, havayolu gibi faaliyet alanlarında yapay zekanın, otonom akıllı cihazların ön plana çıktığı ve kesintisiz çalışmaya ihtiyaç duyan bir ekosistemin oluştuğunu görüyoruz. Dijitalleşme sürecinde siber güvenliğin iyice oturacağı bir yılın ardından, 2018'de yapay zekanın ön plana çıkacağı, verinin kendi kendini yöneteceği bir dönemin adımlarını atacağımızı söyleyebiliriz. Akıllı robotların ve robotik çözümlerin ön planda olduğu bir dönemin başlangıcındayız. Hızla büyüyen ve yayılan verinin yönetilmesine, kurumların işlerini kesintisiz yürütmesini sağlayacak sistemlerin erişilebilir olmasına odaklanıyoruz."

DİJİTALLEŞMENİN MERKEZ ÜSSÜ OLABİLİRİZ

Bulut bilişim hizmetlerine olan ilgi hem dünya çapında hem de ülkemizde hızla artıyor. Daha uygun maliyetlerle en son teknolojileri kullanabilmenin avantajı tüm işletmeleri bulut bilişim hizmeti sunan veri merkezlerine yönlendiriyor. Bulut platformu seçerken şirketlerin dikkat etmesi gereken kritik faktörlerden bazılarını NGN Bulut ve Veri Merkezi Hizmetleri Satış Öncesi Müdürü Emin Kebeli, şöyle sıraladı: Olası siber saldırılara karşı güvenlikli olması, bulut sağlayıcı çalışanlarının verilere erişiminin olmaması, sunucuların kişisel veri politikaları açısından "güvenli" ülkelerde olması, bulut sağlayıcı firmanın kişisel veriler açısından hassas olması, bulut platformunun sunduğu ''kullandığın kadar öde'' modeli ve saat bazlı faturalandırılabilmesi, sanal sunucu ve disk bazında performans SLA garantisi verebilmesi, bulut platformunun tamamen self servis olması ve sağlanan hizmetlerin aynı zamanda isteğe bağlı olarak sağlayıcı tarafından da yönetilebilmesi. Emin Kebeli'ye göre, bu gibi faktörler müşteri açısından önemli. Kurumlar da danışmanlık hizmetlerinin ne denli önemli olduğunu biliyor ve sıcak bakıyorlar. "Üyesi olduğumuz TELKODER (Serbest Telekomünikasyon İşletmecileri Derneği) raporlarına göre, Türkiye'de veri merkezi sektörü sürekli büyüme gösteriyor" yorumunu yapan Emin Kebeli, şu kıyaslamayı yaptı: "Veri merkezleri çok iyi bir noktaya geldi. Örneğin; 2004'te Avrupa ile aramızda uçurum varken, şu an rekabet edebilecek konumdayız. Avrupa'daki veri merkezlerinden altyapı, hizmet ve operasyon anlamında farkımız bulunmuyor. Müşterilerimize aynı kalite standartlarını sunabiliyoruz. Türkiye veri merkezi pazarı dünya genelinde en hızlı büyüyen pazarlardan biri. İstanbul'da bulunan Star of Bosphorus Veri Merkezi'nin ise Asya, Ortadoğu ve Avrupa'daki birçok global işletmeyi bir araya getireceğini, dijitalleşmenin merkez üssü konumuna geleceğini düşünüyoruz."


NGN Bulut ve Veri Merkezi Hizmetleri Satış Öncesi Müdürü Emin Kebeli

DANIŞMANLIK DESTEĞİ İLGİSİ DAHA DA GELİŞMELİ

Her geçen gün artan veri miktarı ve depolama ihtiyacı ile birlikte, şirketler için de fiziksel ve dijital olarak güvenliği tam olarak sağlanmış veri merkezi ihtiyaçları gündeme geliyor. Bulut bilişime olan ilgi, bilişim altyapılarının; donanım, yazılım, ağ ve personel gibi unsurlarına ilişkin konularda maliyet avantajı sağlaması ile birlikte her geçen gün artıyor. Kurumlar tercihlerini yaparken genel olarak dağınık yapıdaki altyapılara cevap verebilecek, ölçülebilir, düşük maliyetli bakım ve destek hizmetleriyle; güvenli, yüksek performanslı, ortam bağımsız, 7/24 izlenerek yönetilebilen, kendi veri merkezlerinden çok daha geniş BT kaynak havuzuna erişim sağlayan, avantajlı bir modele doğru yönleniyorlar. Ancak, İşNet Genel Müdür Yardımcısı Aytül Sepetci'nin dikkat çektiği gibi, nitelikli BT ekibi ve personeline sahip olmayan kurumlar, tercihlerini yaparken nelere dikkat etmeleri gerektiği konusunda yeterli bilgiye de sahip olmayabiliyor. Bu durumda çözüm sağlamak üzere, maliyeti düşük ve güvenebilecekleri bir firmadan danışmanlık desteği almaya sıcak bakıyorlar.

Düzenlemeler odaklı beklentiler güçlü

Dünyada 130 civarı ülkede, dört binin üzerinde veri merkezine karşılık, Türkiye'de veri merkezi sayısının 50'ye yakın olduğu göz önüne alındığında, Aytül Sepetci'ye göre, bu rakam tüm dünya ortalamasının yüzde 1'i civarında ve oldukça yetersiz. Genel olarak veri merkezlerinden sunulan hizmetlerin, yurtdışı merkezli firmalardan satın alınabilir olması rekabeti de olumsuz etkiliyor. Yerel hizmet sağlayıcılar için verilerin yurtdışına çıkmasını kısıtlayan yasal düzenlemeler bir fırsat olarak algılansa da, Aytül Sepetci'nin dikkat çektiği gibi, yüksek vergi oranları; hem servis sağlayıcılar hem kullanıcılar açısından bir engel olarak görülmeye devam ediyor. Firmalar teknolojik altyapı ve uzman ekip ihtiyaçlarını dış kaynak kullanımı ve kiralama gibi çözümlerle gidermeye çalışarak, veri merkezi işletmecilerinden profesyonel hizmet alımına yöneliyor. Bu eğilim de veri merkezi kullanımında talep ve uygulama artışını beraberinde getiriyor.

"Finansal verilerin küresel bulut platformlarında barındırılmasını kısıtlayan yasal uygulamalar, küresel rekabette dezavantaj oluşturarak, uluslararası firmaların Türkiye yatırımlarında aşılması gerekli bazı engeller oluşturuyor" yorumunu yapan Sepetci'ye göre, son yıllarda, lider sektör oyuncularının yeni uygulamalarını, bulut-hazır (cloud-ready) mimarisiyle geliştirdiğini ve mevcut uygulamalarını da uyumlu hale getirmek üzere efor sarf ettiğini ve yatırım yaptığını gözlemliyoruz. Türkiye'nin küresel rekabette geri kalmaması adına, önümüzdeki dönemde, firmaların küresel bulut kaynaklarından faydalanabileceği düzenlemelerin gerçekleştirileceğine yönelik beklentisini dile getiren Aytül Sepetci, kurumsal stratejilerini ise şöyle anlattı:

Kesintisiz destek, avantaj sağlıyor

"Üreticilerin kullanıma sunduğu yeni imkanlarla "Özel Sanal Bulut" taleplerinde ve uygulamalarında artış yaşıyoruz. Artan veri miktarı ile birlikte firmalar, ihtiyaca göre dinamik olarak ölçeklenebilir altyapı sahibi olmayı tercih ediyorlar. Hem regülatif gereklilikler hem de artan uygulama çeşitliliği ve buna ek olarak yeni teknoloji kullanımına bağlı siber güvenlik çözümlerine ihtiyaçları olduğunu biliyorlar. Bu noktada destek almak istediklerinde, İşNet olarak müşterilerimize yeni nesil güvenlik çözümleri eşliğinde, baştan sona güvenli iletişim altyapısı ve Tier IV standartlarında veri merkezi hizmetleri sunuyoruz. Firmaların teknolojik gelişmelere paralel olarak günden güne artan BT ihtiyaçlarını belirleyerek, 7/24 destek sunan uzman teknik ekibimizle karşılamak üzere hizmet yelpazemizi geliştirerek çeşitlendirmeyi sürdürüyoruz."



İşNet Genel Müdür Yardımcısı Aytül Sepetci

VERİ MERKEZLERİ YENİDEN TANIMLANIYOR



Citrix Türkiye Ülke Müdürü Altan Cengiztekin

Bulut bilişim konusundaki gelişmelerde ve dönüşümde dünyayla paralel hızda ilerleyen Türkiye'de bulut bilişim, sektörü şekillendiren bir eğilim haline geldi. Birçok teknolojide olduğu gibi bu alanda da Türkiye'de yatırımların başını kamu sektörü çekti, ama Citrix Türkiye Ülke Müdürü Altan Cengiztekin'in dikkat çektiği gibi, zaman içinde özel sektörde ve KOBi pazarında da bulut bilişim yaygınlaştı. "Türkiye'de işletmelerin bulut bilişime dair farkındalıklarında önemli mesafe kat edildiğini düşünüyoruz" yorumunu yapan Altan Cengiztekin, hatırlatmadan geçmedi: "Şirketlerin bulut platformu seçerken mutlaka platformların referanslarına, esnekliğine ve artan, çeşitlenen ihtiyaçlara göre uyarlanabilirlik kabiliyetine dikkat etmeleri gerek." Bu platformların diğer gelişen teknolojilerle entegrasyon durumuna bakmak da kritik. Bu konuda yetkin firmalarla çalışmanın önemine işaret eden Altan Cengiztekin'e göre, danışmanlık desteği almak da yine doğru bulut platformunu seçme ve uygulama konusunda faydalı olur.

Demode ağ yapılarından kurtulun

Kurumlar dijital dönüşümü benimsedikçe, BT departmanları da bu dijital dönüşümün getirdiği ihtiyaçlar ve aşılması gereken zorluklar çerçevesinde kendilerini yeniliyor. Konu veri merkezlerini iyileştirmeye geldiğinde ise geleneksel altyapılar, operasyonları iyileştirmeyi zorlaştırabiliyor. "Eski ağlar; verileri ve uygulamaları fiziksel sunuculara yönlendiren, uygulamalara ve kullanıcılara veri darboğazlarına neden olacak şekilde parçalara ayrılmış olabiliyor ve bu verimsizlik yaratabiliyor" örneğini paylaşan Altan Cengiztekin'in dikkat çektiği gibi, uygun bir ağ çözümü olmadan, kuruluşlar zaman, para ve verimlilik kaybediyorlar. Günümüzün mobil iş dünyasındaki artan veri tüketimi ile birlikte, yüksek oranda iş yüklerini desteklemek de geleneksel veri merkezleri için büyüyen bir zorluk. "Konsolidasyon teknolojilerini kullanarak, daha küçük veri merkezleri ve daha az ağ altyapısı ile daha yüksek iş yüklerini desteklemek mümkün olabilir" yorumunu yapan Cengiztekin'e göre, veri merkezlerinin altyapısını yükseltmek için çok sayıda neden var. Bu daha küçük veri merkezlerine sahip olmak, fiziksel depolama donanımlarını azaltmak, elektrik tüketimini düşürmek ve BT ortamını basitleştirmek demek. Konsolidasyon da sürekli artan, maliyet etkin yatırım getirisi ve zahmetsiz bulut tabanlı ölçeklenebilirlik sunuyor.

BThaber
18 - 24 HAZİRAN
2018

Mobil güvenlikte güncel tehditlerden nasıl korunursunuz?

John Shier

Günümüzde hemen herkes gibi sizler de gün boyunca akıllı telefonunuzu yanınızdan ayırmıyor olmalısınız.
Bu cihazların her biri üzerinde yer alan ödeme araçları, konum servisleri ve mobil bankacılık gibi uygulamalar sayesinde birer cüzdana, haritaya, bankaya dönüşüyor. Tüm bu uygulamalar doğası gereği veriye, veriyi ilişkilendirmeye ve işlemeye ihtiyaç duyuyor. Bu durum mobil güvenliği göz önünde tutmanız gereken önemli bir konu haline getiriyor.
Sophos olarak bizler de konuyu sürekli gözlem altında tutuyoruz. Şunu söyleyebiliriz ki mobil güvenlik konusunda toplumdaki mevcut algıdan daha iyi durumdayız. Mobil cihazların başta şifreleme olmak üzere mobil güvenlik teknolojilerini her geçen gün daha fazla sahiplenmesi, taşıdıkları bilgilerin düşündüğünüzden daha zor ele geçirilmesine neden oluyor. Tabii bu zengin kaynaklara sahip ve kendini bu işe adamış siber saldırganların doğrudan hedefi olmadığınız durumlar için geçerli.
Özellikle akıllı telefonlarca yönetilen nesnelerin internetine bağlı cihazların yaygınlaşması, cihazlarında yer alan özel bilgilerin başkalarının eline geçmesini istemeyen kullanıcıların mobil güvenlik konusuna çok daha temkinli yaklaşmasını gerektiriyor.
Dilerseniz günümüzde mobil cihazların karşılaştığı en yaygın tehditlere hızlıca bir göz atalım.

Uygulamalarınızı güvende tutun

Akıllı cihazlara sızmayı başaran zararlı yazılımların büyük bir kısmı güvenilirliği kanıtlanmamış üçüncü parti kaynaklardan yüklenen uygulamalar aracılığıyla gelir. Bunların büyük çoğunluğunu da Google Play Store üzerinde olmayan, İngilizce harici dillerde yazılmış uygulamalar oluşturur.
Bu yolla telefonunuza bulaşan zararlı yazılımlar genellikle bir Truva atı gibi davranarak diğer zararlı kodların telefona girmesine zemin hazırlar.
Bu yolla telefona giren yazılımlar çoğu zaman istenmeyen reklamları zorla göstermek üzerine yoğunlaşır. Uygulamayı yazan kişi, zorla gösterdiği reklam başına reklam verenlerden küçük bir ücret alır. Söz konusu yazılımın on binlerce cihaza birden yüklendiği senaryolarda bu rakam hatırı sayılır miktarlara ulaşır.
İkinci yaygın saldırı tipinde mobil cihaza giren yazılım, kullanıcının bilgisi ve isteği haricinde premium hizmet numaralarına aşırı pahalıya mal olan kısa mesajlar yollar. Bununla da kalmayıp operatörden gelen uyarı mesajlarını ve kendi gönderdiği mesajları mesaj kutusundan siler. Böylece başınıza geleni ancak yeni fatura döneminde fark edersiniz.
Cebinizden çıkan paranın bir kısmı yine siber suçluların kasasına yazılır.
Mobil cihazlarda henüz sıkça rastlamadığımız bir diğer saldırı biçimi de fidye yazılımlarıdır. Diğer yandan bu tarz bir saldırıya uğrayan mobil cihaz kullanıcılarının fidye bedelini ödemek için ikinci bir cihaza ihtiyaç duyması ve çoğu önemli bilginin mobil uygulamalar tarafından bulut üzerinde saklanması, mobilde bu tarz saldırıları masaüstü sistemlere göre daha verimsiz kılar. Tabii bu mobilde de fidye saldırılarıyla karşılaşmayacağınız anlamına gelmez.

Verinizin nerede saklandığını bilin

Zararlı yazılımlardan korunmak kadar kişisel verileri güvende tutmak da mobil kullanıcıların endişe duyduğu konuların başında gelir. Mobilde yüklediğiniz hemen her uygulama sizden kişisel bilgilerinize veya diğer uygulamalarda yer alan bilgilere erişim için izin ister. Kullanıcılar ise çoğu zaman uygulamaların bu izinleri alarak topladıkları verilerle ne yapmak istediğini sorgulamaz.
Georgia Teknoloji Enstitüsü Bilgisayar Bilimleri Okulu araştırmacıları, yakın zamanda yaptıkları bir araştırmada uygulama içi gösterilen reklamların milyonlarca mobil telefon kullanıcısına ait kişisel bilgileri reklam verenlere sızdırdığını ortaya koydu. Bunlar arasında kullanıcının tahminen ne kadar para kazandığı, çocuğu olup olmadığı, politik eğilimleri ve daha pek çok benzer bilgi mevcut. Kullanıcıların neredeyse hiçbiri bunların farkında bile değil.
Bu durumun önüne geçmek için ideal yöntem, hangi uygulamaların hangi bilgilere erişimi olduğunu takip etmek ve gereksiz izinlerden kaçınmaktır.



Mobil konum servislerini kullanırken gizliliğinizi koruyun

Haritalar ve konum servisleri akıllı telefonlarda en sık kullanılan fonksiyonlar arasındadır. Çoğu kullanıcı kolaylık olsun diye veya ilgilenmediğinden konum servislerini daima açık bırakır. Oysa çoğu çağdaş akıllı telefon, farklı teknolojileri bir arada kullanarak kullanıcının konumunu düzenli olarak tespit eder ve işletim sistemi veya uygulama geliştiricilere aktarır. Örneğin koşu düzeninizi takip etmek için kullandığınız bir egzersiz uygulaması, favori rotalarınızı saklamanın yanı sıra çalışmadığı zamanlarda da sizi takibe alabilir. Bu durum söz konusu verilerin öyle veya böyle ortalığa saçılması riskini beraberinde getirir.
Bu nedenle mobil cihazlarınızda konum servilerini sadece ihtiyaç duyduğunuz zamanlarda açık tutmanızı öneriyoruz.

Nesnelerin interneti cihazlarına şimdilik şüpheyle yaklaşın

Nesnelerin internetine bağlı cihazlar, güvenliğe dair zaafları nedeniyle her geçen gün saldırılara daha fazla açık hale geliyor. Kullanıcılar akıllı telefonlarıyla veya tabletleriyle kontrol edebileceklerini düşünerek büyük bir hevesle bu cihazları alırken, getirecekleri olası güvenlik risklerini de göz ardı etmemeleri gerekiyor.
Burada en çok kullanılan saldırı yöntemi de araya aracı koyarak, yani akıllı telefon ve cihaz arasındaki iletişime müdahale ederek gerçekleşiyor.

Benzer şekilde aracı saldırı teknikleri, nesnelerin internetine bağlı cihazların kötü amaçla kullanılabilecek ağlara dahil olmasına da neden olabiliyor. Bu sayede kişisel bilgilerden kredi kartı numaralarına kadar pek çok önemli bilgiyi ele geçirmek mümkün.
Özetle her ne kadar mobil güvenlik çözümleri diğer uç nokta cihazlarına kıyasla daha iyi durumda olsa da, bu durum mobil cihazların hedefte olduğu gerçeğini değiştirmiyor. Bu gibi tehditlerden korunmak için uygulamalarınızı kanıtlanmış ve güvenilir uygulama kaynaklarından edinmeniz ilk önceliğiniz olmalı. Buna ek olarak mobil cihazınızla birlikte kullandığınız nesnelerin internetine bağlı cihazların güvenliğini denetim altında tutmak da akıllıca bir yaklaşım olacaktır.

interpro

17-23 Haziran 1996 ▪ sayı: 71

BT/haber

haftalık bilgi teknolojisi gazetesi

Üniversite ağının yeni adı ULAKBİM

• TÜVAKA ile YÖK Dokümantasyon Merkezi'nin TÜBİTAK'a devredilmesinden sonra oluşturulan Ulusal Akademik Ağ ve Bilgi Merkezi (ULAKBİM) ile ilgili çalışmalar büyük bir hızla ilerliyor. Geçtiğimiz günlerde Bilim Kurulu'ndan geçen ULAKBİM yönetmeliğinin bu ay içinde Resmi Gazete'de yayımlanması bekleniyor.

• ULAKBİM'le ilgili çalışmaları yürüten TÜBİTAK Başkan Yardımcısı Prof. Dr. Ahmet Üçer, 1996 yılının sonuna kadar hedeflerinin üniversitelerarası akademik ağda hissedilir bir iyileşme sağlamak olduğunu belirterek, "Bu yıl için bütçede 200 milyar liraya yakın para var. Bunun biraz daha artırılması için çalışmalarımız sürüyor" dedi.

• Üçer, ULAKBİM'in Danışma Kurulu'nda Türk Telekom ve Ulaştırma Bakanlığının yanı sıra üniversitelerin de temsil edileceğini söyledi. Ulusal Akademik Ağ'ın 40 şehirdeki üniversite ve araştırma kurumlarını kapsayacağı öğrenildi. Ağın Ankara, İstanbul ve İzmir'den de yurtdışı çıkışı olacak.

(Ayrıntılı haber sayfa 3'te)

Bu sayıda...



Oracle Türkiye'de bayrak değişimi

1 Haziran 1996 tarihinde Oracle Türkiye'de bayrak teslimi yaşandı. Şirketin kuruluşundan bu yana görev yapan Genel Müdür Nüge Gülhan, bayrağı yeni Genel Müdür Atilla Kıral'a teslim etti. Atilla Kıral ve Nüge Gülhan, **10** Haziran 1996 tarihinde birlikte bir basın toplantısı düzenlediler. Atilla Kıral, toplantıda, veritabanı konusunda çok agresif hedefleri olduğunu söyledi. Şirketin eski Genel Müdürü Nüge Gülhan, Microsoft ile rekabete ilişkin bir soruya ise şu yanıtı verdi: "Microsoft, 'çaktırmadan' veritabanı satıyor. Office setin içinden çıkıyor; ama müşteri **veritabanı** aldığını bilmeden alıyor. Biz ise, 'göstere göstere' satacağız. Microsoft ile rakip değiliz. Biz Microsoft'u iş ortağı olarak görüyoruz ve Microsoft *ortamına* yatırım yapıyoruz." Gülhan ayrıca, Türkiye BT pazarının kişisel rekabeti kaldıracak büyüklükte olmadığını, herkesin pazarı büyütmek için el ele vermesi gerektiğini de sözlerine ekledi.

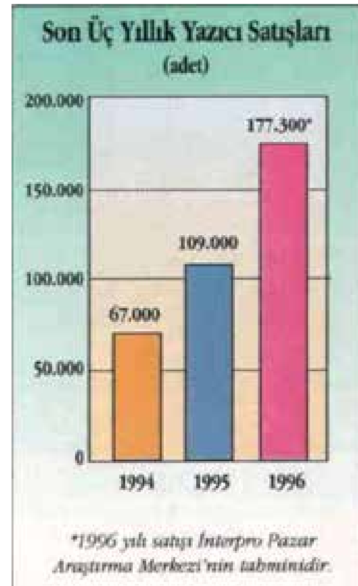
(18yıl Koç-Unisys'te görev yaptıktan sonra, Oracle Türkiye'de Genel Müdür olarak göreve başlayan Atilla Kıral ile yeni şirketi ve yeni görevine ilişkin yaptığımız özel görüşme sayfa 2'de)

1996'da yazıcı pazarı patlayacak

1996'da toplam 177 bin **300** adet yazıcı satılacağı tahmin ediliyor. İnterpro Pazar Araştırma Merkezi'nin yayınladığı '1996 Türkiye Yazıcı Pazarı Raporu'na göre, yazıcı pazarından elde edilen gelirin ise 21 milyon dolar olacağı bekleniyor.

PC satışlarının yüzde **30** artmasının beklendiği 1996'da, yazıcı satış adetlerinin yüzde 62.7 artması, bu yıl yazıcı satışlarında patlama olacağını gösteriyor.

(Ayrıntılı haber sayfa 6 da)





BT sektörü Ar-Ge yardımlarında ilk sırada

TÜBİTAK ve TTGV tarafından verilen Araştırma-Geliştirme desteklerinde BT ilk sırayı alıyor. Bugüne kadar TÜBİTAK'a Ar-Ge desteği için Bilgi Teknolojileri başlığı altında 44 proje başvurusunun yapıldığı öğrenildi. TTGV ise, 16 projeye 4 milyon dolar destek sağladı.

(Ayrıntılı haber sayfa 4'te)

HABITAT'ta bilgi sistemleri de tartışıldı

HABITAT II etkinlikleri çerçevesinde yapılan "HABITAT Küresel Parlamenterler Forumu" konulu toplantıda, kentleşmeyle ilgili bilgi teknolojisi konuları da tartışıldı.

36 ülkeden toplam 96 parlamenterin ve gözlemcinin katıldığı toplantı sonrasında hazırlanan ...i belgede ise, özetle bilgi al...yapıs...n geliştirilmesi kararı alındı.

(Ayrınt... ...ber sayfa 8...)



Ölçsan'ın yeni sloganı: 'Her eve bir Perfecta'

Bilgisayar Destekli Tasarım pazarına yönelik yedek parça satışı yapan Ölçsan, ismini değil ama faaliyet ve pazar alanını genişleterek, PC üreticiliğine soyundu. Yaz sonunda pazara sunulacak çokluortam özellikli yeni PC'nin adı 'Perfecta'.

(Ayrıntılı haber sayfa 10'da)

...b sihi... ...azları geliyor!

(Ay... yazı sayfa ...te)

Okan Üniversitesi yenilikçi projelerini artırıyor

Sektörün önemli CIO ve BT yöneticilerinin oluşturduğu Bilişim Grubu, Okan Üniversitesi ile işbirliği çalışmalarını genişletiyor. Okan Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Güner Gürsoy'un verdiği bilgilere göre; İstanbul Okan Üniversitesi teori ile pratiği dengeleyen eğitim modelini desteklemek amacıyla bünyesinde farklı uygulama ve araştırma merkezlerini barındırıyor. Üniversite, Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarını bu merkezler ve sektörel işbirlikleri ile yürütürken hem eğitim alanında hem de Ar-Ge alanında farklı modellerin ortaya çıkmasına imkan sağlıyor. İstanbul Okan Üniversitesi, iş yaşamına en yakın üniversite vizyonu doğrultusunda akademik müfredat geliştirme çalışmalarına paydaşlarını da dahil ediyor. Bu sayede eğitim modellerini ve müfredatını zenginleştiriyor. Ayrıca uygulama dersleri bizzat sektör temsilcileri tarafından veriliyor.
Üniversitenin Kariyer Merkezi'nin sunduğu staj ve O'COOP (COOPerative Learning) - İşyerinde Eğitim Programı kapsamında öğrenciler, 630 saat iş yerinde uygulamalı eğitim alıyor. Böylece saha deneyimlerini üniversite döneminde yaşarken ileride çalışacakları sektörü deneyimliyorlar. Teori ve pratiği birlikte uygulayabilen modellerle nitelikli istihdam sorunları karşılanırken aynı zamanda öğrencinin doğru bir şekilde yetişmesi bağlamında "kazan-kazan" modeli getiriliyor.
Bu çalışmalar kapsamında İstanbul Okan Üniversitesi Ar-Ge, inovasyon ve teknoloji yönetimi ile geleceği şekillendirecek bilişim sistemlerini değerlendirmek üzere Bilişim Grubu üyeleri ile bir araya geldi. Toplantıda, işbirliği modelleri, proje önerileri ve süreçler değerlendirildi.
Toplantıda Okan Teknopark 4.0 ile İstanbul Okan Üniversitesi inovasyon eko-sisteminin, Bilişim Grubu'na ait "Future X.0" ile kesişme alanları belirlendi. Amaç geleceğe daha da fazla katma değer yaratacak projeler içerisinde yer almak olacak.

İstanbul Okan Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Güner Gürsoy Ar-Ge projeleri hakkında bilgi verirken, şunları kaydetti: "Şirketler için yerinde Ar-Ge ve tasarım merkezleri kurulmasında destek veriyoruz. Çok daha sürdürülebilir bir modelde planlanmasını sağlıyoruz. Şu ana kadar altı tane şirket için bu çalışma gerçekleştirdik. 10 şirket ile görüşmeler devam ediyor. Bunların yanı sıra TÜBİTAK ve AB destekli oluşturulan projeler üniversite bünyesinde ARPROGED (Araştırma Proje Geliştirme Müdürlüğü) kanalıyla yürütülüyor.
Bütünsel olarak bakıldığında bu yapı içinde hem kuluçka merkezi hem TTO ve sonrasında ise teknopark bulunuyor. Ar-Ge ve tasarım merkezlerinden gelen projeler üniversite içinde ilgili birim tarafından destekleniyor.
Nihai amacımız iş yaşamına en yakın üniversite olarak geleceğe ve bilime katma değer yaratmak.
Bu bağlamda bizlere düşen görev güçlü akademik kadromuz, öğrencilerimiz ve işbirliği içinde olduğumuz firmalar ile yüksek teknoloji ürün gelişimini destekleyebilecek projeleri hayata geçirmek.
Bu hedefi hayata geçirmek için 18 Mayıs 2018 tarihinde gerçekleştirdiğimiz Uluslararası Ar-Ge, İnovasyon ve Teknoloji Yönetimi (IRDITECH) Kongremizin temasını 'Ar-Ge Tabanlı Kümelenme' olarak belirledik. Birbirini besleyen bir Ar-Ge ve inovasyon eko-sistemi içerisinde proje bazlı olarak Ar-Ge merkezlerini bir araya getirerek sinerji yaratılması suretiyle yüksek teknoloji ürün gelişiminin temin edilebileceğine inanıyoruz."



Hedef; yerli üretimi desteklemek



Trio Mobil CEO'su Nevzat Ataklı

Yerli üretime destek için IoT teknolojilerine yatırımlara odaklanan Trio Mobil, yerli teknolojiler geliştirerek katma değer üretmek, teknoloji üreten beyinlere altyapı sağlamak amacıyla üretim hattı yatırımı ile yıllık 2 milyon adet cihaz üretim kapasitesine ulaştı. Bu yatırımla ileri teknoloji barındıran sistemler ile çok hassas elektronik cihazların yerli üretimine olanak sağlanıyor. Bu yatırımla, üretim kapasitesini artırarak, beraberinde hedeflerini de büyüttüklerini vurgulayan Trio Mobil CEO'su Nevzat Ataklı, "Türkiye'de Endüstri 4.0 için donanım ve yazılımlar geliştiriyoruz. IoT teknolojilerinde yapılacak yatırımlar ile yeni iş alanları ve istihdam sağlayarak ülke ekonomisine katkıda bulunacağız" dedi. IoT teknolojilerini yerli kaynaklar ile geliştirerek yerli teknolojileri tercih ederek, yatırım bedellerinin ülke ekonomisinde kalmasını ve ciddi boyutlarda kazanç sağlayacaklarını ifade eden, 2021 yılına kadar 10 kat büyüme hedefleri olduğunu vurgulayan Ataklı, geliştirdikleri yerli Ar-Ge, donanım ve yazılımlar ile tamamen yerli teknoloji kullanarak dijital dönüşümün öncüleri arasında yer almayı hedeflediklerini söyledi.

GÖRÜŞ





Sanal Ekiplerde Yüksek Performansın Sağlanması

Kutay Mutluer

Globalleşme, teknolojik gelişmeler, değişen tüketici alışkanlıkları, artan rekabet, kalite – maliyet baskısı, yetenekli çalışanların yönetimi ve bilgi çağında daha çok bilgi ve dokümanın daha hızlı ve etkin bir şekilde yönetimi ihtiyacı, sanal çalışmayı ve sanal ekipleri gerekli kılmıştır. Sanal ekipler birbirinden uzak lokasyonlarda bulunan çok sık yüz yüze toplanma şansı olmayan kişilerden oluşur. Geleneksel ekiplere göre pek çok olumlu yanı ve avantajına rağmen, birçok alanda farklılaşmayı ve farklı bir yönetim tarzını gerektirir. Dikkatli uygulanıp yönetilemediğinde ekip içi uyumsuzluklardan performans sorunlarına kadar pek çok alanda zorlukların yaşanması çok yüksek ihtimaldir.

Sanal ekibin oluşumu öncesinde, amacın tanımlanması ve gereken beceri ve niteliklerin belirlenmesi gereklidir. Amacın açık olması ve grubun kullanabileceği katılımcı süreçleri içermesi ekibin başarılı olmasını sağlayan en önemli etkendir.

Üyeler arasında bağlar oluşturmak için ekibin ilk oluşumu sırasında ve yeni ekip üyelerinin katılımı, organizasyonel değişim gibi önemli anlarda yüz yüze toplantılar düzenlemek gerekir.

Telekonferans, video konferans, forum, sohbet, web konferans, proje yönetim sistemini, dosya yönetim sistemlerini, sanal ekiplerde kullanılan araç ve teknolojileri olarak sayabiliriz. Yüz yüze toplantı imkanının çok az olabildiği sanal ekiplerde bu teknolojilerin iyi seçimi ve doğru kullanımı kritik öneme sahiptir. Ayrıca ekip normlarının (ortak iletişim stili, ortak çalışma saatleri, ortak çalışma platformu) oluşturulup tüm üyeler tarafından benimsenip kullanılmasıyla beraber kültürel farklılıkların oluşturabileceği performans problemleri minimuma indirilmektedir.

Sanal ekip liderleri, liderliklerini ekibin diğer üyeleri ile paylaşmaya istekli, ekip ve kişisel gelişim problemlerini görüp objektif şekilde değerlendiren ve gerekli hassasiyetleri de düşünerek sanal kanallar vasıtasıyla çözen kişiler olmalıdır. Lider için önemli özellikler iletişim becerisi, pozitif düşünce yapısı, esneklik, motivasyon becerisi olarak sıralanır. Tüm bu özellikler çalışanın moral ve motivasyonu ile doğrudan ilişkilidir.

Çalışanların yüksek motivasyona sahip olmaları ve kaliteli iş sonuçları üretebilmeleri için, liderlerinin kendileri ile sürekli iletişimde olması, gerekli koçluğu vermesi ve iki yönlü şeffaflık sağlamasına bağlıdır. Ekip liderinden farklı lokasyonda çalışacak ekip üyeleri iletişim becerileri yüksek, katılımcı ve başkalarının yönlendirmesi ve motivasyonuna fazla ihtiyaç duymadan işine odaklanabilecek kişilerden seçilmelidir. Sorumlulukların da lider tarafından delege edilmesi işin hızlı ilerlemesi ve hızlı karar alınabilmesi için gereklidir.

Doğru sanal ekip liderinin ve çalışanlarının seçimi veya yetiştirilmesi, sonrasında ekip içi bağlılığın oluşturulması ve ortak hedeflerin belirlenmesiyle başarı mümkün olabilir. Tüm bunlar yapılırken ekip içi iletişimin etkinliği ve yapılan işin ve performansın takibi için ortak çalışma platformu ve uygun teknolojinin kullanımı önemli bir yere sahiptir.

Yazının tümü ve konu hakkındaki anket sonuçlarına ulaşmak için http://jmp.sh/VsgIrff

Ak Gıda Bilgi Teknolojileri Grup Müdürü

Yedeklerken, riskleri de yanınıza almayın



Fujitsu ETERNUS LT ürün ailesi; uzun süreli yedekleme ve arşivleme amacıyla bant üretimlerine göre veri kapasitesini ikiye katlayan yeni nesil LTO-8 bant sürücülerini destekliyor. LTO-8 teknolojisi ile ETERNUS LT bant kitaplıkları böylece kartuş başına 30 TB'a kadar sıkıştırılmış veri depolayabiliyor ve bu da, daha önce çevrimdışı tutulabilen veri yedeklemelerini oluşturmayı kolaylaştırıyor. Bu son güncelleme ile Fujitsu ETERNUS LT bant sistemleri kullanıcılarına yüksek ölçeklenebilir ve düşük maliyetli yedekleme çözümleri sunuyor. Donanım tabanlı, özerk veri şifreleme, uzun vadeli arşivleme, felaket kurtarma ve otomatik, katılımsız yedekleme dahil çok çeşitli depolama ihtiyaçlarına uygun ETERNUS LT sistemleri güvenliği ve uyumluluğu artırıyor. Verileri bant üzerine depolamak için küresel uyumluluk yönetmeliklerine uyulmasına yardımcı olan tüm ETERNUS LT sistemleri, silinemez, yeniden yazılabilir olmayan bir formatta tutulan verilerle birlikte WORM (Bir Kez Yazma, Pek Çok Oku) protokolünü de destekliyor.

Yeni özellikleri ile KOBİ'lere güç veriyor



Ön muhasebe programı Paraşüt, yeni eklenen özellikleriyle KOBİ'lerin dijital dönüşüm süreçlerini daha verimli yönetmelerine imkan tanıyor. KOBİ'leri ön muhasebe yükünden kurtarmak istediklerini vurgulayan Paraşüt Kurucu Ortağı ve CEO'su Sean Yu, yeni eklenen özellikleri şöyle anlattı:

"Teklif Yönetimi Modülü ile bir KOBİ'nin gün içerisinde sıkça tekrarladığı teklif oluşturma süreci artık Paraşüt'e entegre hale geldi. KOBİ'ler tekliflerini hazır şablonlar ile kolayca oluşturabilecek, paylaşabilecek, onaylanan teklifleri tek tıkla faturaya dönüştürebilecek. Kritik Stok Özelliği ile stok takibi özelliğimizi zenginleştirmenin ilk adımını attık. Böylece işletmeler Paraşüt'e kayıtlı ürünleri için kritik stok seviyesi belirleyip stokları belirledikleri seviyenin altına düştüğünde e-posta ile anında bilgilendiriliyorlar. Ürünleri Fotoğraf ve Barkod ile Ekleme Özellikleri de stok takibi için attığımız adımlardan biriydi. İşletme sahipleri bu özellikler ile ürünlerini fotoğraflarından tanıyarak ya da barkod okuyucu kullanarak kolayca bulabiliyorlar. Bir yeniliğimiz de üretim modülü entegrasyonumuz Fabrikatör. Bu entegrasyonla hammaddeden son ürüne kadar tüm üretim süreçlerinin takibi kolayca yapılabiliyor. Kullanıcılarımız, Paraşüt hesabını Fabrikatör uygulamasına bağlayarak, her ürüne özel üretim reçetesi hazırlayabiliyor, reçeteleri sayesinde tek tıkla üretim yapabiliyorlar. Üretilen ürün stoka eklenirken, kullanılan hammadde de stoktan otomatik olarak düşürülüyor. Stok takibi konusundaki son değişikliğimiz de yeni yayına aldığımız irsaliyeler menüsü oldu. Bu özelliğimiz ile kullanıcılarımız artık faturalarını irsaliyeli ya da irsaliyesiz şekilde oluşturabiliyor. Daha farklı ihtiyaçlara çözüm sunabilmek için irsaliye menümüzü geliştirmeye devam edeceğiz."

Gelişen risklere karşı ileri seviye koruma

Web saldırıları, veri ihlallerinin önde gelen nedeni olduğu gibi, güvenli uygulama ve yama yönetimi gibi çözümlere rağmen, birçok uygulama bu duruma karşı savunmasız kalabiliyor. Bu noktada F5 Web uygulama güvenlik duvarları (WAF) ile güvenlik açıklarını gidererek uygulamaları veri ihlallerinden korumak ve saldırıları durdurabilmek mümkün. F5 Advanced WAF ile ise ileri seviye bot korumasını, uygulama katmanı şifrelemesini, API'leri ve davranış analizini hedefleyen saldırılara karşı koruma elde edilebiliyor. Saldırganlar, uygulamalardaki güvenlik açıklarını bot sistemler yardımıyla otomatik tarayarak, elde ettikleri bilgiler ile servis kesintisine (DoS) neden olacak bir yaklaşımı benimsiyor. F5 ile ise saldırganların tercihi olan bu bot sistemlere karşı proaktif savunma ile otomatik saldırıları durdurmak, bot trafiğini tanımlamak, filtreler ve davranışa dayalı tekniklerin bir kombinasyonunu kullanarak bu kötü niyetli botları durdurmak mümkün. F5 Advanced WAF, uygulama davranışını otomatik olarak öğrenir ve ardından gelişmiş servis kesinti (DDoS) koşullarını belirlemek için sunucu davranışları ile kullanıcı davranışlarını birleştirir. Bu işlem gerçek kullanıcılar tarafında oluşturulmayan trafiği de belirlemeyi sağlar. Advanced WAF'la ilgili detaylı bilgi için F5 Networks'un Katma Değerli Distribütörü Exclusive Networks Türkiye ile iletişime geçmek mümkün.

Karbon emisyonuna karşı Nissan yollarda!



Nissan, dünyanın en çok satan %100 elektrikli modeli LEAF'in üstü açık versiyonu olan Nissan LEAF Open Car'ı, LEAF'in piyasaya sürüldüğü 2010 yılından bu yana Japonya'daki 100 bin adetlik satış performansını kutlamak için Tokyo'da lanse etti. LEAF Open Car için şu anda bir üretim planı bulunmuyor. Tokyo'da Sıfır Emisyonlu Toplum Forumu'nda tanıtılan araç, Nissan'ın elektrikli araç vizyonunun bir parçası. Dünyanın en çok satan elektrikli otomobili olan ve satış performansı her geçen gün artan LEAF, daha önce New York Auto Show öncesinde düzenlenen 'Dünyanın En İyi Otomobilleri' ödüllerinde 'Dünyanın En Çevreci Otomobili' seçilmiş; Avrupa Yeni Araç Değerlendirme Programı EuroNCAP'ten 5 yıldız almıştı. Ekim 2017'de lanse edilen yeni nesil Nissan LEAF; e-Pedal, ProPILOT sürüş destek sistemi ve ProPILOT Park gibi gelişmiş Nissan Intelligent Mobility teknolojileri ve gelişmiş menziliyle öne çıkıyor.

SES-12 uydusu başarıyla fırlatıldı

SES, SES-12 uydusunun ABD'nin Florida eyaletinde Cape Canaveral'dan Türkiye saatiyle sabah 07.45'te ve uçuşu kanıtlanmış SpaceX Falcon 9 roketi aracılığıyla başarıyla fırlatıldığını duyurdu.

Son teknoloji ürünü geniş ve yüksek verimli sinyallerle donatılmış olarak tasarlanan SES-12 uydusu, Asya-Pasifik ve Orta Doğu genelindeki video, sabit veri, mobilite ve kamu kullanıcılarının ihtiyaçlarını karşılamak üzere hizmet veren 95 derece Doğu'daki SES-8 uydusuna katılacak. SES-12, SES tarafından ayarlanan yörüngesel pozisyonuyla Hollanda Krallığı otoritesi altında faaliyet gösterecek olan en son uydu. SES'in NSS-6 uydusu tarafından sağlanan hizmetlerin yerini alacak ve bu hizmetleri genişletecek. SES-8 ile birlikte SES-12, yörüngesel konumundan 18 milyon TV hanesine ulaşacak ve bu iki uydu, HD ve Ultra HD içerik için sürekli artan kitle talebini karşılamak üzere daha fazla içerik ekleyip daha yüksek kalitede resim kalitesi sunarak izleme deneyimlerini yükseltmek isteyen ücretli TV operatörlerine güvenilirlik ve ölçeklenebilirlik sağlayacak. SES-12, altı geniş sinyali ve 72 yüksek verimli kullanıcı spot sinyali ile birlikte, SES'in faaliyete geçirdiği en büyük jeo-statik uydulardan biri. Uzay aracında ayrıca SES müşterilerine daha fazla özelleştirilebilir bant genişliği çözümleri sağlamak üzere yük kapasitesi esnekliğini artıran Dijital Şeffaf İşlemci (DTP) de var.

Tümüyle elektrikli SES-12 uzay aracı, Airbus Savunma ve Uzay şirketi tarafından inşa edildi ve yörünge yükseltme ile müteakip yörünge manevraları için elektrik tahrik sisteminden faydalanacak. SES-12, SES'in Asya-Pasifik ve Orta Doğu'daki 7 GEO ve 16 MEO uydu ağına katılacak.

Asis Elektronik'in yeni transferi



2007 Yılında kurulan ve 2016 yılında Sancak Grup bünyesine katılan Asis Elektronik'in yeni genel müdür Yardımcısı Ayhan Tunç oldu. Operasyonlardan sorumlu olacak olan Ayhan Tunç, Yakın Doğu Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliğini bitirdi. Mezun olduktan sonra Microsoft Teknik Eğitim Merkezinde çalışmaya hayatına başladı. Aynı zamanda, Çukurova Üniversitesi İşletme yüksek lisansına devam etti ve 2006 yılında eğitimini tamamladı. Eğitmenlik tecrübesiyle, Sistem ve Network Uzmanı olarak askere gitti.
2007 yılında, Superonline firmasında Omurga Mühendisi olarak görev aldı. 2008 yılının Kasım ayında, KoçSistem'e tüm ekibi ile beraber transfer oldu. 2018 mart ayına kadar farklı kademelerde yönetici olarak görev yaptı. Microsoft, Superonline ve KoçSistem'de çalıştığı dönemlerdeki bilgi birikimi ve tecrübeleri ile süreçleri hâkim olan Ayhan Tunç, Mart 2018'de Asis Elektronik ailesine katıldı.

Doğan Yılmaz, Clonera bünyesinde



Clonera Bilişim Hizmetleri'nin yeni Hizmet Çözümleri ve Satış Müdürü Doğan Yılmaz oldu. İTÜ Elektronik ve Haberleşme Mühendisliği mezunu olan Doğan Yılmaz, Bahçeşehir Üniversitesi'nde MBA'ini tamamladı. Kariyerine Spintek'te başlayan Yılmaz, sonrasında Borusan Telekom, Turkcell Superonline, Turknet İletişim Hizmetleri, Bircom Telekomünikasyon ve Bilişim Hizmetleri, DT Bilişim Grubu, Accenture Turkey gibi şirketlerde görevler yürüttü. Son olarak Turkcell'de Lider Çözüm Müdürü olarak görev alan Yılmaz, telekomünikasyon ve teknoloji endüstrisinde 16 yıllık deneyimini Mayıs 2018'de Clonera'ya aktarmak üzere Hizmet Çözümleri ve Satış Müdürü olarak göreve başladı.

Itelligence'ta yeni satış müdürü Sibel Mersin



SAP'nin 25 ülkede faaliyet gösteren ve SAP ekosisteminde yer alan en büyük uluslararası iş ortaklarından olan Itelligence'ta sektörel satış ekiplerinden sorumlu Satış Müdürü Sibel Mersin oldu. İstanbul Teknik Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü mezunu olan Mersin, 17 yıllık kariyeri boyunca bilişim sektörü şirketlerinden sırasıyla Microsoft, Koç Sistem, SAP Türkiye ve Oracle Türkiye'de Ürün Müdürü, Satış Müdürü ve Key/Lead Account Manager gibi görevleri üstlendi. 20 Nisan itibarıyla yeni görevine başlayan Mersin, Itelligence'da Head of Sales (General Business) unvanıyla görevini sürdürüyor.

Candy Hoover Group Türkiye CEO'su Akkaynak oldu



Beyaz eşya ve küçük ev aletleri sektörlerinde yer alan ve yeni yatırımlarla Türkiye'yi Avrupa'da üretim üssü haline getiren İtalyan Candy Hoover Group, Türkiye'de CEO'luk görevine Servet Akkaynak'ı getirdi. Servet Akkaynak, Alman Lisesi'nin ardından, Ortadoğu Teknik Üniversitesi İnşaat Mühendisliği bölümünden mezun oldu. 1996 - 2001 yılları arasında Anadolu Motor'da Pazarlama ve Satış Direktörü olarak görev yapan Akkaynak, 2001 - 2005 arasında ZF Trading Genel Müdürlüğü, 2005 - 2011 yılları arasında Bosch İran Genel Müdürlüğü, 2011 - 2017 yılları arasında da Bosch Rexroth Genel Müdürlüğü görevlerini üstlendi. 2018 itibarı ile Candy Hoover Group Türkiye CEO'su olarak atanan Akkaynak, grubun üretim ve satış rakamlarını artırmayı ve Türkiye'ye daha fazla yatırım çekmeyi hedefliyor.

MNG Kargo'da strateji Boran Uzun'da



Hızlı tüketim ürünleri sektörünün farklı alanlarındaki deneyim ve uzmanlığı ile Boran Uzun, MNG Kargo Yurtiçi ve Yurtdışı Taşımacılık Genel Müdürü olarak atandı. Uzun, 2017 yılının son ayında göreve başladığı MNG Kargo'da Strateji ve İş Geliştirmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapıyordu. İstanbul Teknik Üniversitesi Elektronik ve Haberleşme Mühendisliği mezunu olan Boran Uzun, lisansüstü eğitimini Insead'de tamamladı ve kariyerine 2001'de Procter&Gamble'da başladı. P&G Almanya, ABD ve Türkiye'de çeşitli görevlerde bulunan Uzun, MNG Kargo ekibine katılmadan önce 6 yıl boyunca yine bir Turkven yatırımı olan Domino's Pizza Eurasia Grup'ta Rusya, Azerbaycan, Gürcistan ve Türkiye'den sorumlu Tedarik Zinciri, Satın Alma ve Yatırımlar Direktörü görevini yürütüyordu.

Novartis İlaç Türkiye'de yeni görevlendirmeler

2016 yılında Novartis İlaç Türkiye'de göreve başlayan ve Kardiyovasküler, Metabolizma ve Solunum İş Birimi Direktörü olarak çalışmakta olan Fatih Sarıöz, Nisan 2018 itibarıyla, mevcut görevine ek olarak pazara erişim ve dış ilişkiler görevinden de sorumlu olacak şekilde Pazara Erişim & Dış İlişkiler ve Kardiyovasküler, Metabolizma ve Solunum İş Birimi Direktörü olarak atandı.

Novartis İlaç Türkiye'de Pazara Erişim ve Dış İlişkiler Direktörü olarak görev yapan Sevgi Direk ise yine Nisan 2018 itibarıyla Novartis İlaç Global Kardiyo Metabolizma ekibine Pazara Erişim & Sağlık Ekonomisi Direktörü olarak atandı. Sevgi Direk, İsviçre Basel'de görev yapacak ve küresel pazarda Kardiyo Metabolizma tedavi alanı için pazara erişim ve sağlık ekonomisi çalışmalarına liderlik edecek.

Genç bilim insanlarına tam destek

Bu yıl altıncısı düzenlenen Bilim Akademisi Genç Bilim İnsanları (BAGEP) ödül programı ile genç bilim insanlarının özgeçmişi ve önerdiği projeler değerlendirilerek verilen ödül kapsamında Türkiye'den farklı bilim alanlarından kabul edilmiş 312 nitelikli başvurudan, 39'u ödüle layık görüldü. Hedefi genç araştırmacıları desteklemek olan ve bu yıl Pfizer'in de desteklediği Bilim Akademisi Genç Bilim İnsanları ödülleri ile genç akademisyenlerin bilimsel çalışmalar yapmaya teşvik edilerek, iyi örneklerin ödüllendirilmesi amaçlandı. Pfizer Türkiye, 2011 yılından bu yana faaliyet gösteren Bilim Akademisi'nin Genç Bilim İnsanları Ödül Programı'na bu yıl destek olurken, program ile Pfizer Türkiye, tıp alanında ödüle layık görülen iki isimden biri olan Ege Üniversitesi Temel Eczacılık Bölümü Biyokimya Ana Bilim Dalı Öğretim Üyesi Doç. Dr. Petek Ballar Kırmızıbayrak'a iki yıl süresince destekte bulunarak bilimsel çalışmalarına katkı sağlayacak. Pfizer Medikal Direktörü Dr. Dilara Balkan, şunları söyledi:
"Yıllardır akademik ve bilimsel işbirlikleri yaparak, bilim insanlarının eğitimlerini ve Türkiye'de sağlık alanında daha çok klinik araştırma yapılmasını destekliyoruz. Bu kapsamda üniversiteler ve Sağlık Bakanlığı işbirliği ile 2000 yılından bu yana 3 bine yakın araştırmacıya eğitim verilmesini sağladık. Ayrıca, halihazırda Pfizer'in tüm dünyada ilaç geliştirmek için yaptığı çeşitli faz çalışmalarından 27'sini Türkiye'de de yürütmekteyiz."

Kariyer fırsatları eğitimlerle gelişiyor



TAB Gıda, çalışanlarının bireysel ve mesleki gelişimlerine katkı sağlayacak e-sertifika eğitimini başlattı. Anadolu Üniversitesi işbirliğiyle gerçekleşen e-sertifikalı "Geleceğin Yöneticileri" eğitim programı için düzenlenen imza töreni TAB Gıda Genel Müdürü Caner Dikici, TAB Gıda Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Asok, TAB Gıda İnsan Kaynakları Koordinatörü Lütfi Seyrekel, TAB Gıda İnsan Kaynakları Müdürü Burcu Erdemir ve Anadolu Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Naci Gündoğan'ın katılımıyla gerçekleştirildi. Geleceğin Yöneticileri eğitim programı, 5 farklı e-sertifika modülünden oluşuyor. Bu eğitim sistemi ile TAB Gıda'nın sunduğu kariyer fırsatlarından tüm TAB Gıda çalışanları, özellikle eğitim hayatını yarıda bırakmış, ortaokul mezunu olanlar da yararlanabilecek. Anadolu Üniversitesi ile işbirliği çerçevesinde düzenlenen imza töreninde konuşan Caner Dikici, "TAB Akademi ile yıllardır hem kendi şirketimiz hem ülkemiz için geleceğin liderlerini yetiştirmek amacıyla çalışanlarımızı destekliyoruz. TAB Akademi'nin en büyük özelliği olan e-öğrenme altyapısında edindiğimiz tecrübe ile Anadolu Üniversitesi ile e-sertifikalı "Geleceğin Yöneticileri" eğitim programını gerçekleştirebiliyoruz. "Level Up" eğitim programı ile tüm çalışanlarımız belirli modüllere katılarak kariyer geliştirme fırsatı yakalayabilecek" dedi. Anadolu Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Naci Gündoğan da, "Türkiye'nin önde gelen özel sektör kuruluşları, özellikle personellerinin hizmet içi eğitimleriyle ilgili bizden destek istiyorlar. Bu kapsamda, TAB Gıda Sanayi ve Ticaret ile bir eğitim işbirliği anlaşması yaptık. Bundan sonra kendileri, personellerinin terfilerinde bizim sertifika programlarımızın sonuçlarını kullanacaklar. Anadolu Üniversitesi 'yaşam boyu öğrenme' vizyonu kapsamında kamu-özel sektör ayrımı yapmadan eğitim talep eden herkese olanaklarını sunuyor" yorumunu yaptı.

Etkinlikleriniz ile ilgili bilgileri **bthabersirketleri.com/EtkinlikDuyuru** adresine girebilirsiniz.

ETKİNLİK TAKV!M!

powered by radore   BThaber

ETKİNLİKLER YURTİÇİ

18 Haziran 2018
MARS KAMPI
Ankara
AYRINTILI BİLGİ:
www.marskampi.com

28 Haziran 2018
BTvizyon Elazığ Toplantısı
Akgün Elazığ Hotel - Elazığ
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

5 Temmuz 2018
Bilişim 500 Ödül Töreni
CVK Park Boshporus Hotel - Istanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

26 Temmuz 2018
BTvizyon Samsun Toplantısı
Samsun
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

9 Ağustos 2018
BTvizyon Eskişehir Toplantısı
Eskişehir
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

6 Eylül 2018
IoT, Büyük Veri ve Yapay Zeka Teknoloji Platformu
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

20 Eylül 2018
BTvizyon Erzurum Toplantısı
Erzurum
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

27 Eylül 2018
LOCARD Global Cyber Security Summit
Ankara
AYRINTILI BİLGİ:
www.locard.org

4 Ekim 2018
BTvizyon Ankara Toplantısı
Ankara
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

21 Kasım 2018
Teknoloji Kaptanları Ödül Töreni
İstanbul Kongre Merkezi
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

21 - 22 Kasım 2018
Bilişim Zirvesi'18
İstanbul Kongre Merkezi
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

13 Aralık 2018
BTvizyon Girne Toplantısı
Girne
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

ETKİNLİKLER YURTDIŞI

16 - 19 Haziran 2018
Blockchain Economic Forum (BEF)
San Francisco, ABD
AYRINTILI BİLGİ:
http://bef.latoken.com/

16 - 19 Haziran 2018
HPE Discover 2018
Las Vegas, ABD
AYRINTILI BİLGİ:
https://www.hpe.com/events/discover/

15 - 19 Temmuz 2018
Microsoft Inspire
Las Vegas, ABD
AYRINTILI BİLGİ:
https://partner.microsoft.com/en-in/inspire

HAYVANAT HAPİSHANELERİNE DEĞİL

İNSANLARA YATIRIM YAPIN

Bir canlıya yapabileceğiniz en büyük kötülük onu öldürmek değil, yaşamaya mahkum etmektir.

haytap.org





HAYTAP
HAYVAN HAKLARI
FEDERASYONU
Yaşam ellerinizde

Sürüdürülebilir tarım için Tarlamvar

Yeni haftadan merhaba,

Bu sayfalarda acı gerçeklerle işe başlamak misyonum, biliyorsun. İşte bu haftanın seçkisi: Türkiye'deki çalışanlar haftada ortalama 47,9 saat mesai yaparken, fazla çalışma saatleriyle dünyada birinci sırada. Ajans Press'in OECD verilerinden ve yazılı basına yansıyan haberlerden derlediği bilgilere göre, Türkiye'deki çalışanlar haftada ortalama 47,9 saat mesai yapıyor. Kolombiya da sağolsun haftada 47,9 saat mesaisiyle Türkiye'yi zirvede yalnız bırakmazken, Meksika ise 45,2 saat çalışma ile bizleri izliyor. Kosta Rika'lı vatandaşlar ise 44,9 saat çalışarak listenin dördüncü sırasında. Çalışalım tamam, ama asıl dert mesai çok, para az. Haftada 40 saati bulmayan Avrupa'daki çalışma saatleriyle Türkiye'nin çalışma saatleri kıyaslandığında fark net. Çalışma saatleri daha az olan Avrupalıların, Türklerden daha iyi ücret aldığı ortada. Bu istatistiğe bir tek Polonya'nın uymadığı saptanırken, haftada 39,9 çalışan ülkenin diğer yerlere oranla çok düşük kazanç elde ettiği belirlenmiş. Neyse diyerek mektuba devam…

Bu sefer sırada hijyen var. Gün içerisinde hijyen sağlamak adına ellerimizi sık sık yıkıyoruz. Ancak yıkama kadar önemli olan kurulama işlemini çoğu zaman göz ardı edebiliyoruz. Tek kullanımlık kağıt havlu ile kurulama işlemini gerçekleştirmek hijyen sağlamada en önemli nokta. Ev dışı tüketim sektörüne yönelik çalışmalar yürüten EP Akademi de özellikle toplu kullanımın olduğu alanlarda kağıt havlu kullanımının tercihine dikkat çekmiş. Çünkü misal, kağıt havlu bakteri bulaşma riskini yüzde 77 engelliyor. Bu bile şehrin tozunda toprağında bulunmaz nimet.



Temizlikten girişimcilikte başarı hikayelerime geçiyorum. Yaşadıkları toplumun sorunlarına çözüm arayan sosyal girişimcileri buluşturan ve projelerini geliştirmelerine destek olan Red Bull Amaphiko, bu girişimlerin hikayelerini video serisi olarak yayınlıyor. İlk videolu sosyal girişim Tarlamvar, çiftçiye istihdam sağlarken şehirlinin de sebze ve meyveleri en taze haliyle tüketmesini amaçlıyor. Sonat Kaymaz ve Ata Cengiz'in sürdürülebilir tarım için hayata geçirdiği proje ile çiftçiler ağaçlarını sahiplendirip, hak ettiği geliri elde ederken, tüketici de hasat zamanı geldiğinde ürününe kavuşuyor.

Gurur veren, örnek olmasın dilediğim haberlerim bunlarla sınırlı değil. Kapsayıcı ve sürdürülebilir kalkınma alanında çalışmalarıyla TSKB, düşük karbonlu ekonomiye geçişte sunduğu yenilikçi çözümlerle Türkiye'nin yıllık karbondioksit salınımının 12 milyon ton azalmasına katkıda bulunuyormuş. Kredi portföyünün yüzde 68'ini sürdürülebilirlik yatırımlarının oluşturduğu banka, dünyanın ilk Sermaye Benzeri Sürdürülebilir Tahvili ve Türkiye'nin ilk Sürdürülebilir/ Yeşil Tahvili gibi yenilikçi ürünlerle de sürdürülebilirlik projelerini destekliyor bu arada.

Teknosa, 2007'den bu yana Habitat Derneği ile sürdürdüğü Kadın için Teknoloji projesi kapsamında, ücretsiz teknoloji eğitimleri vererek Türkiye'nin dört bir yanından kadınları dijital okuryazar yapıyor. Bugüne kadar 65 ilde, 16 binden fazla kadının faydalandığı eğitimler, Türkiye'nin 7 bölgesi ve 11 ilinde, güncellenen ve genişletilen eğitim içeriğiyle yaz döneminde devam edecek. Tatilleri eğitimle zenginleştirmenin tam zamanı. Kadınların dijital okuryazarlığı, ekonomik verimi de beraberinde getiriyor, işte örnek: Havacılık ve seyahat yazılımları alanında faaliyet gösteren Hitit'in Genel Müdürü Nur Gökman, teknoloji alanında 2018'in En Etkili Kadın CEO'su ödülüne layık görülmüş. İngiltere merkezli Corporate Vision Magazine tarafından "Kurumsal Mükemmellik Ödülleri" kapsamında verilen ödül, Nur Gökman'ın uluslararası platformlarda 2017'de aldığı Gamechanger ödülü sonrasında kazandığı ikinci ödül. Neden? Çünkü iki Türk kadın girişimcinin kurduğu Hitit, 16 ülkede 23 havayolu firmasının teknolojik altyapısını sağlıyor.

Hazır konumuz teknoloji, kadınlardan çocuklara geçiş vakti de geldi. QNB Finansbank'ın, Microsoft Türkiye ve Habitat Derneği'nin işbirliği ile hayata geçirdiği "Minik Parmaklar Geleceği Programlıyor" projesi kapsamında 8-14 yaş arası çocuklar için düzenlediği Kodu Programı'yla oyun yaratma yarışması "KODU Cup Türkiye 2018" için başvurular 30 Haziran'a kadar devam edecek.

Çocuklar vesilesiyle, gelelim ödüllere… Vestel Müşteri Hizmetleri, çalışmaları ile katıldığı biri uluslararası olmak üzere toplam 3 platformdan yine ödüllerle dönmüş. Vestel Müşteri Hizmetleri; çağrı merkezi sektöründeki en iyi projelerin seçildiği Contact Center World'ün 'Best Technology Innovation Internal Solution' kategorisinde 'Vira Projesi' ile altın madalya kazandı. KalDer tarafından verilen 'Ege Bölgesi Mükemmellik Büyük Ödülü'nün de sahibi olan Vestel Müşteri Hizmetleri, sosyal sorumluluk ekibi Kandela'nın sesli kitap projesi ile de 19. Mükemmelliği Arayış Sempozyumu'nda 'Jüri Özel Ödülü'ne layık bulundu.

Bu haftayı, iki kitap önerimle noktalayacağım. İlki; Koç Üniversitesi Yayınları'nın (KÜY) Teknoloji ve Hukuk kategorilerinde yayımladığı 'Mahremiyet: Dijital Toplumda Özel Hayat'. Bağımsız bir think tank olan Civita'da danışman olarak çalışan Eirik Løkke'nin yazdığı kitapta, yeni teknolojilerin özel yaşamımızı doğrudan nasıl tehdit ettiği anlatılıyor.

İkinci kitabım ise 'İstanbul: Şehrin Sırları'. 30 yılı aşkın süredir Adım Adım İstanbul gezileriyle İstanbulluları yaşadıkları kentle tanıştıran duayen turizmci Faruk Pekin, bu kitabında ekonomik, sosyal, siyasal, kültürel etmenleriyle, doğasıyla, tarihi dokusuyla, her sınıf ve tabakadan insanıyla, yaşayan bir İstanbul'u kitabında yedi ayrı bölümde anlatıyor. Bu şehir ki, oku dinle bitmeyen hikayelerin merkezi, bir yenisini daha okusak fena mı…

Bu hafta da bu kadar, yine yeniden burada olalım,

İtirazım var…

Medya STK yöneticilerinin, kendi şirketlerinin yaptığı etkinliklere sponsor arayışları için dernek adını ve çalışmalarını kullanmalarına itirazım var.

BThaber

YIL 22
SAYI 1176
18 - 24 HAZİRAN
2018

www.bthaber.com

www.linkedin.com/groups/BThaber
twitter.com/bthaber
www.facebook.com/BThaber

Okur Temsilcisi
Behçet Envarlı
benvarli@tbv.org.tr

Bilişim Zirvesi Etkinlik Organizasyon Ltd. Şti. adına Sahibi ve Sorumlu Yazışleri Müdürü
Neslihan Aksun
neslihana@bthaber.com.tr

BThaber Grubu Yayın Koordinatörü
Ayhan Sevgi
ayhans@bthaber.com.tr

Editör
Handan Aybars
handana@bthaber.com.tr

Görsel Yönetmen
Tuğçe Erarslan
tugcee@bthaber.com.tr

Online Editör
Ferit Çelik
feritc@bthaber.com.tr

Video Editör
Efe Çevikoğulları
efec@bthaber.com.tr

Bültenlerinizi
bulten@bthaber.com.tr
adresine gönderebilirsiniz

Abone ve Dağıtım
btabone@bthaber.com.tr

REKLAM SATIŞ GRUBU

İş Geliştirme ve Satış Müdürü
Abdurrahman Koyuncu
Reklam Satış Yönetmenleri
Kutay Göçe
Çiğdem Şakar
Rana Özgen
Reklam Rezervasyon Sorumlusu
Suzan Bilken

BThaber Şirketler Grubu Ankara Temsilcisi
Funda Koyuncu

Yönetim Yeri:
Bilişim Zirvesi Etkinlik Organizasyon Limited Şirketi
Örnek Mah. Şehit Cahar Dudayev Cad. Örnek İş Merkezi No:14 Kat:5 34704 Ataşehir İSTANBUL
Telefon: (0216) 888 0 596

Ankara Ofisi:
Adres : Nergis Sok Via Flat İş Merkezi No:7/2 Söğütözü-Ankara
Telefon: (0312) 258 64 24 / Faks: (0312) 258 63 02

ISSN 1300-6495

Türkiye'nin en köklü bilişim teknolojileri yayını olan BThaber, 1995 yılından bu yana bilişim ve teknoloji dünyasındaki en son haberleri, yenilikleri ve bilgileri okuyucularına kesintisiz bir şekilde sunmaya devam ediyor. Her hafta yüzde 35'i BT, yüzde 65'i ise finans, otomotiv ve sağlık gibi farklı sektörlerde yer alan şirketlerin ve kamu kurumlarının yöneticilerinden oluşan 7500'ün üzerinde kişiye ulaşmakta ve online platformlar üzerinden her hafta on binlerce kişiye erişim sağlamaktadır.

Cilt, Baskı, Poşetleme: Uniprint San. ve Tic. A.Ş. - Hadımköy İstanbul Asfaltı Ömerli Köyü İstanbul - Tel 0212-798 28 40. ❍ BThaber kontrollü abonelik sistemiyle dağıtılmaktadır. - Fiyatı 1 Kuruş (KDV dahil) - BThaber, 5187 sayılı Basın Kanunu'nun 2/f maddesi hükmü gereği 'yerel süreli yayın'dır.

WEEKLY INFORMATION TECHNOLOGY AND ECONOMY NEWSPAPER

BThaber Weekly

A sector is being redefined

The "Global Consumer Opinion Survey", which reflects consumer expectations and opinions and actualized by PwC with the title "Total Retail" since 2010, attracted 22 thousand consumers from 27 countries this year. The survey shows that consumers are most affected by social media in shopping decisions made by both online and physical stores. The ability of consumers to access other people's experiences through social media naturally increases the importance of being 'reliable' for brands and retailers. In addition to major online retailers, there is also a marked increase in purchases from physical stores. The research sheds light on consumer expectations of the economy, brand trust and habits as well as new business models, the place of the artificial intelligence in the sector and the demands on delivery. PwC Turkey Retail and Consumer Products Leader Adnan Akan evaluated the results as: "The more technology gets into our daily lives, the more it will play an important role in consumers' confidence in seeking change. Consumers want to experience instead of just shopping and the increase in demand for physical stores is important because this offers opportunities for traditional retailers."

According to the survey, artificial intelligence (AI) takes its place quickly in packaged consumer products and retail sectors. For example, more and more consumers are using voice shopping methods called "voice trade" for regular market needs. Artificial intelligence also helps shops optimize real-time inventory and improve shelf-based technologies.

'Trust' is always a priority

The bankruptcies of some global retail brands stand out in 2017, while the share of e-commerce in global B2C is still around 15%. The branding of websites that grows only through online commerce gives courage to traditional players in the sector to enter the field and grow the cake. Brands wanting to increase their competitiveness capture gaps via new business models that offer personal, innovative and rich buying experience and increase market share. More than the one third (35%) of the survey participants responded to the question regarding the factors that affect the consumer's decision to shop at a particular retailer other than the price as 'trust to the brand'. There are many things that new brands must do to gain trust and connect with the consumers, apart from correctly interpreting consumer behavior. Transparency in sharing information about ingredients, quality consistency and standardization, awareness of social responsibility and to accept and working to compensate for mistakes are highlighted in this title.

It is essential that the processes in the insurance are accelerated for everyone!

Anadolu Sigorta is also innovating with the application of "My Business Partner" in the field of digitalization of its business partners as well as its agents. In the first stage, mainly from the application aimed at the use of non-auto experts; contracting service stations, research companies, actuaries, consultants, contracted glass services, spare parts suppliers, mini repair services and traffic contracted services.

With the My Business Partner Mobile application, the experts who complete the damage review reports in the damaged status can receive payment to the account of the customers within the same day. While application is aimed to accelerate processes and increase customer satisfaction, it is also on the agenda to increase and spread usage scenarios in the coming period. Anadolu Sigorta's Turbojet, which was recently launched, integrates with the damage payment fix in 5 seconds and works on the instant customer payments for damage payments.

Thanks to the application; users will be able to follow the announcements, pending transactions and missing documents with the remaining time announcements published by the company, make claims and complaint entries and display the results, query and view damage files easily.

Native features of smartphones and tablets were used in the application that took about 5 months working with a core team of 4 people at Anadolu Sigorta's Collective House office. With the application of the document scanning feature, experts were able to transfer the documents related to the damage more easily to the system. Users can schedule appointments and get reminders thanks to the synchronized calendar feature with smartphones. The application, which can be integrated with the navigation programs, will provide easy access to both route and damage location addresses. It is also aimed that the My Business Partner Application, which provides opportunities for financial transactions, payment and transaction statistics, will also provide services such as performance tracking to its users.

Turkey stands out at HIMSS structure

Addressing the whole spectrum of the digital health ecosystem, HIMSS Europe'18 brought together healthcare professionals, hospital managers and buyers in Barcelona on May 27-29. A large number of exhibitors and visitors from many countries were hosted in HIMSS Europe'18 and Turkey stood out in EMRAM 6 level with having the largest number of hospitals. Turkey, which gained the HIMSS EMRAM 6 level in 2017 with 163 hospitals, was ranked first in Europe. The highest level of HIMSS EMRAM 7 was received by Turkey - İzmir Tire Government Hospital, ranking second in the world in the past year. Turkey is among Europe's top 10 countries, having 1 level 7 and 163 level 6 hospitals and becoming the most successful country in this area.

Deputy Undersecretary of Ministry of Health, who received awards on behalf of HIMSS Europe'18 ranking hospitals, Dr. Şuayip Birinci stated that this documented success of the public hospitals makes us proud and stressed that this success as a result of the Health Transformation Program bring Turkey to the role model position in respect of all regional and developing countries.

On the other hand, Turkey raises the brand value in the international arena with HIMSS'18 Eurasia. In this context, the pulse of the health informatics sector will take place at HIMSS Eurasia'18 Health Informatics Exhibition and EMRAM Training Conference in İstanbul on October 25-27, 2018. With the vision that aims Turkey, the Balkans, Europe, Asia, and Africa and consists of 4 main concepts as 'Health Informatics', 'Digital Hospital', 'Smart Systems and Technologies in Health' and 'e-Health'; HIMSS Eurasia'18 will bring up various issues related to health information, personalized medicine, disabled and elderly health solutions, clinical decision support systems, in order to adapt the hospitals to the information technologies in the process of digitalization initiated with the aim of increasing the quality and variety of health services in the field.

TÜBİSAD management renewed confidence

The Ordinary General Assembly of the Informatics Industry Association (TÜBİSAD) was held. Kübra Erman Karaca, who has served as the chairman of the board since 2015, has been reelected as president for the new management board where information and communication technologies and well-known names of e-commerce sectors are present. Nazım Özdemir and Levent Kızıltan were elected as Vice Chairmen of the Board of Directors. TÜBİSAD Chairman Kübra Erman Karaca said that TÜBİSAD is an association of sectors representing 95% of the information and communication technology sector worth 117 billion TL, which is the common voice of companies operating in the telecommunication and new media fields. Karaca continued:

"If the goal of Turkey is being among the economies with the highest competitiveness power in the world, then we have to follow the work of digitization and perform accordingly. With digital transformation, we can increase our competitive power and we can create a Turkish industry that receives more shares in world value chain with value added industry. Within this scope, we find the "High Technology Transfer Program in Industry" initiated by the Ministry of Science, Technology and Industry very valuable. With this program we organized the "Information Industry Summit" in collaboration with the Ministry. We will continue to work with the Artificial Intelligence, BlockChain - Finance Technologies, Digital Competencies - Qualified Human Power and Cyber Security working groups, which we have established with our Ministry of Science, Technology and Industry, on the transition of high technology production and digital economy transformation in the industry."

Support to FinTechs continues with Accelerate

Mastercard has launched a new program to improve the work on financial technology in Europe. The name of the program, which will enhance the effectiveness of the Start Path program, which aims to support entrepreneurs in the banking and payment sectors, is "Accelerate" which means "to add momentum".
In this context, MasterCard aims to create opportunities for entrepreneurs who are new to the FinTech industry to fully utilize their potential and to add momentum to their work.
Under the Accelerate program, all kinds of tools, ideas, investments, technology support will be provided to support the firm and innovation.
Mastercard, which currently supports 30 new digital banks only in Europe, has taken another step to improve these efforts with the Accelerate program. Mastercard also offers support from experts around the world to help companies reach new customers in their markets. The consultants who make up the 'Mastercard Advisors' professional service network offer consulting based on real-time transaction data and analytics. Mastercard consultants based on the Turkey office provide services to Europe and Africa.